Das Kalkulationskartell

Ein Beitrag zur industriellen Markt- und Preisordnung

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

Wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät

der

Universität Frankfurt am Main

vorgelegt von

Heinrich Eckhardt

Diplom-Kaufmann

aus Sebbeterode Bez. Kassel

1938

Rathenower Zeitungsdruckerei . Rathenow

1. Referent: Prof. Dr. W. Kalveram.

2. Referent: Prof. Dr. habil Eger.

Tag der mündlichen Prüfung: 29. Juni 1936.

Das Kalkulationskartell

Ein Beitrag zur industriellen Markt- und Preisordnung

Inaugural-Dissertation

zur
Erlangung der Doktorwürde
der
Wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät
der
Universität Frankfurt am Main

vorgelegt von

Heinrich Eckhardt
Diplom-Kaufmann
aus Sebbeterode Bez. Kassel

1938

Rathenower Zeitungsdruckerei . Rathenow

Vorwort

Die Anregung zu der vorliegenden Arbeit „Das Kalkulationskartell“ erhielt ich durch meine Mitarbeit beim Reichskommissar für Preisüberwachung in den Jahren 1934/35. In dieser Tätigkeit hatte ich die allerbeste Gelegenheit, den sich vollziehenden Wandel hinsichtlich des Kartellinhaltes mitzubeobachten und mitzubearbeiten. Noch ist die damals beginnende Wandlung nicht abgeschlossen; doch sind die Umrisse der neuen Marktordnungsformen klar erkennbar und abgezeichnet: Die schematische Starrheit des Preisgefüges durch Kartellbindungen wird abgelöst durch ein System, das die Preise nach den betrieblichen Selbstkosten ausrichten und nur die Bindung an einen wirklichen Leistungskampf und -wettbewerb anerkennen will.

Es ist mir nach Fertigstellung der Arbeit eine Ehrenpflicht, meinem verehrten Herrn Professor Dr. Kalveram, der dem Thema stets großes Interesse entgegenbrachte und mir mit manch' gutem Rat zur Seite gestanden hat, auch an dieser Stelle auf das herzlichste zu danken.

Mein Dank gilt auch den im Rahmen der Arbeit genannten wirtschaftlichen Verbänden und Organisationen, die mir mit einschlägigen Unterlagen bereitwilligst an Hand gingen.

Dr. Heinrich Eckhardt.

I. Hauptteil:
Einführung und allgemeine Preisbetrachtung.

1. Einleitung:

Ausgangspunkt und Zweck der Arbeit.

Die nationalsozialistische Regierung lenkt die Wirtschaft nach den Grundsätzen einer gerechten Bedarfsdeckungswirtschaft und eines neu gestalteten Sozialismus, der in Ablehnung jeglicher Gleichmacherei einen Schutz des Schwachen gegenüber dem Starken erstrebt. Auf der Grundlage des Privateigentums, des Gemeinschafts- und Leistungsprinzips und der Forderung einer verantwortlichen Verbandsdisziplin nimmt der neue Staat den Wiederaufbau und die Neuordnung der gewerblichen Wirtschaft vor. Der wirtschaftlichen Betätigung sind keine weiteren Beschränkungen auferlegt, als es der Dienst an der Volksgemeinschaft erfordert. Bei der Verwirklichung der neuen Aufgaben ist es selbstverständlich, daß die staatliche Wirtschaft von den übernommenen Wirtschaftsformen nichts zerstört oder zerstören will, was in seiner Anwendung dem Volksganzen noch dienen kann. Partei und Staat lehnen es ab, programmatische Wirtschaftspolitik zu treiben und in den einzelnen Wirtschaftszweigen herumzudirigieren. Aber die staatliche Wirtschaftsführung hat sich entsprechend dem politischen Primat die Möglichkeit wirtschaftlicher Eingriffe offengelassen. Sie macht von diesen gesetzlich festgelegten Befugnissen nur dann einen weisen Gebrauch, wenn ein ordnender Eingriff im Interesse der Volksgemeinschaft notwendig wird; das heißt: wenn die wirtschaftliche Betätigung der Unternehmerschaft selbst Veranlassung zu derartigen Eingriffen in ihren privaten Machtbereich gibt. Die staatliche Wirtschaftsführung will nur dort mit ordnender Hand eingreifen, wo die Unternehmerschaft entweder in böswilliger Absicht oder aus Schwäche und Unvermögen heraus einer herrschenden Wirtschaftslage bezw. Krise gegenüber die neuen Ordnungsgedanken nicht verwirklichen kann.[1]) Daß der politischen Zielsetzung

---

[1]) Dr. Th. Becker, Düsseldorf, Jahrbuch für nat.-soz. Wirtschaft. Seite 129.

alles unwidersprechbar unterzuordnen ist, bedarf für einen ernsthaften Menschen, wenn es vorläufig auch immer wieder betont werden muß, keiner Erörterung, weil letztlich die politische Zielsetzung, die ja auf unbedingte Lebensbehauptung des Volkes gerichtet ist, gleichermaßen auch die Existenzsicherung und Existenzerhaltung des einzelnen Betriebes in sich schließt. Und daß die Politik, wenn ihr die Einflußnahme auf die Preise zur Erreichung und Verwirklichung ihrer politischen Ziele notwendig erscheint, auch hiervon unmittelbar und in ausreichendem Maße Gebrauch machen wird, unterliegt keinem Zweifel. Praxis, wie auch die forschende Wissenschaft müssen sich daher rechtzeitig und intensiv Klarheit über den Preis, sein Wesen, seine Funktionen, seine Formen und seine evtl. strukturverändernden Wirkungen verschaffen, um gerüstet zu sein, wenn von dem Preis als einem wirtschafts- und sozialpolitischen Instrument in umfassendem Maße für die Erfüllung wirtschaftlicher Aufgaben Gebrauch gemacht wird, und wenn die verschiedenen Preisformen in einer ganz anderen Weise in Anwendung kommen, als es die Praxis bislang gewohnt war.

In den letzten Jahren fanden — neben den für die Wiedergewinnung der durch die Krise verlorengegangenen Rentabilität notwendigen Preisbewegungen —, in einigen Wirtschaftszweigen Preiserhöhungen in einem Ausmaß statt, die über eine Angleichung der gesunkenen Preise an einen normalen Preisstand hinausgingen. Eine solche plötzliche Steigerung der Preise, die sich durch alle Wirtschaftsstufen zum Nachteil des letzten Verbrauchers auswirkt, mußte der Staat mit allen Mitteln zu unterbinden versuchen, wenn er nicht Gefahr laufen wollte, daß die eingeleitete Mengenkonjunktur abgedrosselt wurde. Diese Auffassung, durch eine bewußte Preispolitik den Motor des Wirtschaftsaufschwunges auf Höchstleistung zu bringen, findet in der Forderung nach dem **volkswirtschaftlichen besten Preis** ihren Ausdruck. Seine Verwirklichung läßt einerseits dem schöpferischen Gestaltungsdrang der gewerblichen Unternehmerschaft freien Raum, befreit ihn von Bindungen, die eine solche Entfaltung hemmen und verkörpert andererseits gesamtheitsethisches Wollen dadurch, daß sie in dem Augenblick bindet, wenn die „freie" Entfaltung gegen das Allgemeininteresse gerichtet ist. Er beruht demnach auf einer organischen Interessenabwägung, der die ganze innerdeutsche Preisgestaltung verantwortlicher Kalkulation unterwirft. Diese hat unter Berücksichtigung der einzelbetrieblichen Kosten, der Absatzlage, der gegenseitigen Lebensnotwendigkeiten der gewerblichen Wirtschaftsgruppen und der Kaufkraft des Volkes zu erfolgen und die Leistung des einzelnen Betriebes ersichtlich zu machen. Es bedarf keiner näheren Erläuterung, daß eine Preisgestaltung die sich an der kalkulatorischen Untergrenze orientiert, die Bedarfs- und Verbrauchssteigerung fördert und daß auf

dieser Grundlage eine zusätzliche Neueinstellung von Arbeitskräften ermöglicht wird.

Außer der die Kaufkraft der Konsumenten lähmenden Preistreiberei macht auch die wirtschaftliche Existenzen vernichtende Preisunterbietung und Preisschleuderei eine Anpassung der selbsttätigen Marktgesetze an die volksgemeinschaftliche Wirtschaftsauffassung notwendig. Diese Erkenntnis ist es auch gewesen, die den neuen Staat veranlaßte, die Preispolitik in den Dienst der Wirtschaftssteuerung zu stellen und eine Ordnung anzustreben, in der Marktstörungen sowohl von der Seite der unberechtigten Preissteigerungen und starrer Preisbindungen, als auch von der Seite der Preisunterbietungen und -schleuderei nach Möglichkeit ausgeschlossen sind.

2. Der Preis als ein Mittel der Marktordnung.

21. Der Preis in der Marktregelung des Reichsnährstandes.

Nach den in den vorhergehenden Ausführungen aufgestellten Grundsätzen müssen wir uns nunmehr darüber klar werden, welche Bedeutung dem Preis im Rahmen dieser Marktordnung zukommt. Dabei ist wiederum von der Tatsache auszugehen, daß eine Marktordnung keine starre Ordnung sein soll. Sie muß sich in ihrer jeweiligen Organisations**form** den besonderen Bedingungen und Voraussetzungen des Wirtschaftszweiges, den sie eben ordnen soll, angleichen. Unter solchen Gesichtspunkten muß die Marktordnung für die deutsche Volkswirtschaft in ihrem Aufbau Raum lassen für die Anwendung aller Organisations- und Ordnungsmöglichkeiten. So klar ersichtlich es ist, daß beispielsweise das tägliche Brot und ein Edelstein volkswirtschaftlich gesehen ganz verschiedene Wertigkeiten besitzen, so zwingend läßt sich daraus auch ableiten, daß einmal das staatliche Interesse an einer Ordnung der beiden Märkte ganz anders gelagert ist, und daß zum anderen die aufzubauenden Ordnungen sich verschiedener technischer Hilfsmittel bedienen müssen. Ein solches Instrument, das geeignet ist, als Ordnungsmittel im Rahmen der Marktordnung zu gelten, ist, wie schon ausgeführt, der Preis, bezw. die Preisgestaltung. Die Rolle des Preises als eines Mittels der Marktordnung läßt sich besonders aus der **Marktordnung des Reichsnährstandes** ablesen.[2]) Hier finden wir alle Stufen einer Preisbildung vom grundsätzlich freien Preis bis zur vollen Preisbindung.

[2]) Dr. H. Merkel in „Die deutsche Volkswirtschaft". 4. Jahrgang, 1. Märzheft 1935, Seite 217.

Der Getreidepreis ist beispielsweise in der Form des **Festpreissystems** geordnet. In anderen Fällen, besonders bei einheitlichen, typisierten Erzeugnissen, erweist sich das **System des geordneten Preisaufbaues** als Hilfsmittel zur Ordnung des Marktes und zur Ausschaltung des unberechtigten Wettbewerbs besonders geeignet. Der Preis für Trinkmilch baut sich, um ein Beispiel zu geben, auf einer Reihe von Spannen und sonstigen Preisbestandteilen auf, bis schließlich der Endpreis, der Kleinverkaufspreis erreicht ist. Bei anderen Erzeugnissen, die wegen ihrer natürlichen Beschaffenheit, ihrer Leichtverderblichkeit, einen möglichst raschen und reibungslosen Weg vom Erzeuger zum Verbraucher bedingen, wie Butter, Eier, Kartoffeln, kann ein Erzeugermindestpreis und ein Verbraucherhöchstpreis, gleichzeitig damit also die **höchst zulässige Gesamthandelsspanne** festgelegt werden. Auf anderen Gebieten, die mit erheblichen Qualitätsunterschieden rechnen müssen, kommt das System des **beweglichen Preisrahmens** in Betracht. Diesem Gedanken entspricht die Einrichtung von Schlachtwertklassen bei Schlachtvieh. Innerhalb der einzelnen Klassen ist ein bestimmter beweglicher Preisrahmen gegeben, der die Möglichkeit läßt, den für das einzelne Tier jeweils gerechtfertigten Preis auszuhandeln. Eine weitere, im Rahmen der Marktordnung des Reichsnährstandes in Anwendung kommende Preisbeeinflussung besteht in dem **Preisausgleich durch Regelung der Marktbeschickung.** Hier wird bei Neigung zu Preiserhöhungen zusätzlich Ware in den Markt gegeben, bei Neigungen zu unerwünschten Preissenkungen (etwa Preisstürzen) Ware aus dem Markt genommen. Eine solche Beeinflussung erfolgt bei unerwünschten Preiserhöhungen durch Abgabe von entsprechenden Gütern aus volkswirtschaftlichen Lagerbeständen oder durch Erhöhung der Einfuhr; unerwünschten Preissenkungen wird durch vermehrte Lagerung oder durch Schaffung anderer Verwendungsmöglichkeiten — Konservierung — begegnet. (Beispiele: Kühlhauseier und -butter, Fleisch im eigenen Saft.) Auf demselben Gedanken beruht auch — das sei am Rande erwähnt — die oft vorgenommene Kursintervention.

Eine noch losere Form der Preisgestaltung im Ernährungssektor ist in der Schaffung von **Richtpreisen** gegeben. Auf dem Prinzip der Richtpreise wurden die Weinpreise der Ernte 1934 geregelt. Der Richtpreis ist hier also lediglich die Richtlinie, die geringfügige und begründete Über- und Unterschreitungen zuläßt.

Die loseste, ebenfalls im Nährstandssektor in Anwendung kommende Form der Preisbildung ist endlich der **freie Preis.** Hier wird weder die marktmäßige Gütermenge noch der sich bildende Preis beeinflußt. Innerhalb der Marktordnung ist die freie Preisbildung auf diejenigen Erzeugnisse beschränkt, „an deren Preisgestaltung ein überwiegendes volks-

wirtschaftliches Interesse nicht besteht und deren Warenkreislauf im allgemeinen geregelt verläuft".[3])

Ob das Gebiet der freien Preisbildung auch innerhalb der gewerblichen Wirtschaft durch obige zwei Gesichtspunkte begrenzt werden kann, soll später erörtert werden.

22. Der Preis als Mittel zum Zweck.

Aus dieser kurzen Aufzählung der angewandten Preisbildungsmöglichkeiten im Bereiche der landwirtschaftlichen Gütererzeugung und -verteilung geht hervor, daß die Preisbildung auf so vielgestaltige Art und in so verschiedenen Formen erfolgt, daß einer bestimmten Form der Preisbildung eine Vorrangstellung nicht zukommt. Ziel der wirtschaftlichen Ordnung kann weder der freie noch der gebundene Preis sein. Vielmehr muß es die Aufgabe der verantwortungsvollen Träger einer Marktordnung sein, für jeden Wirtschaftssektor die Form der Preisbildung zu finden, die für diesen Sektor richtig und zweckmäßig ist.

Ohne irgendwelche Einschränkungen können diese Gesichtspunkte auf den Sektor der gewerblichen Wirtschaft übertragen werden. Auch hier bedingen die Erfordernisse der staatlichen Wirtschaftspolitik (Ausfuhrförderung, eigene Rohstofferzeugung usw.) und deren Zielsetzungen besondere Formen der Marktordnung im allgemeinen und der Preisgestaltung im besonderen. Ebenso verlangen die u. U. besonderen Eigenarten eines Wirtschaftszweiges hinsichtlich der besonderen Betriebsstruktur, und des speziellen Charakters der erstellten Erzeugnisse usw. entsprechende Regelungen. Mit dieser Feststellung sind keine neuen Erkenntnisse gefunden. Die Praxis hat diese Tatsache längst vorgezeichnet. **Welche Preisgestaltungsmöglichkeiten könnten theoretisch noch entwickelt werden, die nicht schon irgendwo und irgendwann eine praktische Gestalt angenommen hätten!** Alle nur denkbaren Variationsmöglichkeiten, die sich zwischen den beiden Polen „freiester Preis und starreste Preisbindung" konstruieren lassen, könnten aufgezählt werden.

Aus dieser Einordnung des Preises und der verschiedenen Formen der Preisgestaltung als eines Instruments der übergelagerten Marktordnung, muß noch eines gefolgert werden: Der Streit darüber, ob diese oder jene Form der Marktordnung nationalsozialistisch sei, verliert seine innere Berechtigung. In diesem Zusammenhang darf auf einige Ausführungen des früheren Wirtschaftsbeauftragten des Führers, Wilhelm Keppler, verwiesen werden, die er auf die Frage nach dem wirtschafts-

[3]) Dr. H. Merkel, Berlin: Die deutsche Volkswirtschaft. 4. Jahrgang, 1. Märzheft 1935, Seite 217.

politischen Programm der Partei gibt: „Wir müssen es stets vermeiden, uns in solchen Fragen zu binden, die nichts mit der Weltanschauung zu tun haben, sondern durch die Tagesfragen beeinflußt werden".[4]) Und an anderer Stelle, wo er sich über die Unterschiedlichkeit der Marktordnungsgrundsätze ausläßt, sagt er: „Im Gegensatz zu dem, was früher häufig geschah, müssen wir in Zukunft in der Industrie und im Gewerbe das freie Spiel der Kräfte mehr walten lassen, dagegen dürfen wir den Bauern nicht voll dem Markte ausliefern".[4a])

Ebenso äußert sich der Leiter der Kommission für Wirtschaftspolitik, Bernhard Köhler: „Nicht die Wirtschaftsform, sondern die Wirtschaftsmacht ist Kapitalismus. Im sozialistischen Staat ist jede Wirtschaftsform denkbar, wenn Volk und Staat nur sozialistisch sind".[5])

Die Formen, in denen sich die Wirtschaft oder die Preisbildung abspielen, sind weltanschaulich indifferent. Es kommt lediglich auf den Geist an, mit dem diese Formen erfüllt, in dem diese wirtschaftspolitischen Instrumente angewandt werden. Die Form ist neutral; sie ist weder liberalistisch, kapitalistisch noch nationalsozialistisch. Bei der Beurteilung kann eben nicht entscheidend sein, in welcher Wirtschaftsepoche sie erstmalig angewandt wurde. Das Beil, wohl eines der ältesten Werkzeuge der Menschheit überhaupt, ist heute noch genau so im Gebrauch wie früher, nur mit dem Unterschied, daß es heute aus Eisen und Stahl hergestellt wird, um das Werkzeug noch wirksamer zu gestalten. Für die Bewertung der Organisationsformen gibt Dr. Kastenholz ein recht anschauliches Beispiel, das ursprünglich mehr der Beurteilung der Kartellformen in der neuen Wirtschaftsauffassung galt, aber sinngemäß auch auf die verschiedenen Möglichkeiten der Preisgestaltung im Rahmen der Marktordnung anzuwenden ist. „Mit demselben Schweißapparat, mit dem am Tage Schienen geschweißt werden, also eine nützliche Arbeit verrichtet wird, können in der Nacht Geldschränke erbrochen werden".[6])

Die richtige Anwendung der verschiedenen Preisbildungsmöglichkeiten ist aber von zwei wesentlichen Voraussetzungen abhängig, soll mit der Anwendung der gewünschte Erfolg nicht in Frage gestellt werden: **Der verantwortliche Träger der Marktordnung muß einmal die besonderen Merkmale des Wirtschaftszweiges, für den eine Ordnung geschaffen werden soll, genau kennen.** Er muß sich genaue Kenntnisse über die Lage der Branche im Markt verschaffen, ob deren Erzeugnisse eine natürliche

---

[4] u. [4a]) Aus einer Rede, gehalten auf der Tagung der Kommission für Wirtschaftspolitik der NSDAP. in München am 10. Juni 1934.

[5]) Aus einer Rede, gehalten auf der Tagung der Kommission für Wirtschaftspolitik der NSDAP. in München am 10. Juni 1934.

[6]) Dr. Kastenholz, Berliner Tageblatt. 13. 8. 1935.

Marktstellung haben, oder ob Gefahr besteht, daß Substitute aufkommen können; ob es sich um individuelle oder typisierte Massengüter handelt. Ihm muß auch die Branchenstruktur, also einmal die Zahl der Erzeugungsbetriebe überhaupt, sowie auch das Verhältnis der Betriebsgrößen zueinander, endlich die Art der Produktion — ob Heim-, Handwerk- oder Serienarbeit — bekannt sein. Er muß Marktbeobachtung und Marktanalyse zugleich beherrschen.

Die andere Voraussetzung für die richtige Auswahl der einen oder anderen Preisgestaltungsmöglichkeiten besteht darin, daß der entscheidend Verantwortliche die Funktionen und den Wirkungsraum der verschiedenen Preisbildungen richtig bemißt und einschätzt. Er darf nicht die Ausstrahlungen auf benachbarte Branchen, die eine jede neue Preisregelung mit sich bringt, übersehen. Schließlich ist es für ihn notwendig zu wissen, welche Reaktion eine neue Preisregelung sowohl bei den Anbietern als auch den Käufern auslöst.

Diese besonderen Wirkungen der einzelnen Preisregelungen in groben Zügen kennen zu lernen, soll Gegenstand des folgenden Abschnitts sein.

23. Die verschiedenen Preisbildungen.

Ein Versuch, die verschiedenen Formen des Preises zu ordnen, ergibt verschiedene Ordnungsmöglichkeiten:

Wird als Kriterium die **Kostenbedingtheit** der Preise gewählt, so erhalten wir zwei große Gruppen, nämlich

1. die **kosten-orientierten** Preise
2. die **nicht**-kostenorientierten Preise.

Hinsichtlich der **Preisbeweglichkeit** lassen sich bewegliche und starre Preise unterscheiden.

Eine dritte Einteilung ergibt sich, wenn man von der speziellen Zweckbestimmung ausgeht. Es lassen sich dann unterscheiden:

1. freie Preise,
2. gleitende Preise,
3. Richtpreise,
4. Mindestpreise,
5. Höchstpreise,
6. Festpreise.

Es kann nicht im Rahmen dieser Arbeit liegen, das Problem der eigentlichen Preisbildung ausführlich zu behandeln. Aber auch bei einer oberflächlichen Betrachtung sind es immer wieder zwei Komponenten, die in gegenseitiger Abhängigkeit und Wechselwirkung mit der Preis-

höhe an der Preisentwicklung maßgeblichen Anteil haben: das Angebot und die Nachfrage. Das Gesetz, daß überhaupt Angebot und Nachfrage den Preis bestimmen, war besonders im Streit der politischen Meinung heftig umstritten. Es ist jedoch zwecklos, über ein Gesetz zu streiten, dessen Gültigkeit sich uns täglich aufs neue offenbart. Die natürliche Preisabhängigkeit von Angebot und Nachfrage und ihre gegenseitigen Wechselbeziehungen bestehen vor wie nach und werden auch ewig bestehen. Es scheint, daß man in der Kampfstellung gegen das Angebot — Nachfrage-Gesetz eine falsche Front gewählt hat. Nicht das mechanisch — automatische Gesetz hat die volkswirtschaftlich oft tragischen Begleiterscheinungen gezeitigt; die schicksalhaften Wirkungen, die man dem Angebot — Nachfrage-Gesetz zuschreibt, sind allein daraus erwachsen, daß einzelne Personen und auch Personenvereinigungen mit Erfolg versucht haben, sowohl die Nachfrage als auch das Angebot in einer bestimmten Absicht zu beeinflussen und für ihre besonderen Ziele zurecht zu stutzen. So unumstößlich einerseits die Relation zwischen Preis, Angebot und Nachfrage ist, so wirksam sind andererseits Bestimmungsgründe vorhanden, die Angebot und Nachfrage beeinflussen. Solche Bestimmungsgründe sind: wirtschaftliche Lage der Erzeuger, des verarbeitenden Gewerbes, des verteilenden Gewerbes, der Verbraucher, Verschuldung der erstgenannten Gruppen, Übersetzung der gewerblichen und kaufmännischen Gruppen, die Kaufkraft des Verbrauchers, die Geschlossenheit der Erzeugergruppe, die Zusammenschlüsse innerhalb der verarbeitenden und verteilenden Wirtschaftsgruppen, sowie Zusammenschlüsse der Verbraucher. In diesem Zusammenhang muß auch die politische Stärke der einen oder anderen Gruppe in Betracht gezogen werden. Solche, das Angebot oder die Nachfrage beeinflussenden Faktoren ließen sich beliebig aufzählen, doch zwei verdienen besonders hervorgerufen zu werden. Auf der Nachfrageseite ist in erster Linie die in einem bestimmten Zeitpunkt vorhandene und zur Verfügung gehaltene Kaufkraft für die Preisbestimmung wirksam, während die Angebotsseite auf lange Sicht hin von der Kostengestaltung der zu verkaufenden Güter und Leistungen beherrscht wird. Es ist durchaus möglich und — wie noch zu zeigen sein wird — auch oft der Fall, daß sich die Preisentwicklung irgendwelcher Güter ohne jede Beziehung zur jeweiligen Kostenlage vollzieht. Das ist aber nicht entscheidend! Es kommt allein darauf an, genau die Wirkungen abzusehen, die aus dem Auseinanderfallen der Selbstkostenstruktur und der Preishöhe sowohl nach oben als auch nach unten entstehen. Das gilt gleichermaßen sowohl für den einzelnen Unternehmer als auch für den gesamten Wirtschaftszweig, wie endlich für Volkswirtschaft. Auf einige wichtige Beziehungen zwischen Preis und Selbstkosten sei schon an dieser Stelle hingewiesen:

Liegen die Selbstkosten eines Betriebes über dem herrschenden Preis, so muß sich der Betriebsführer darüber im klaren sein, daß, wenn es ihm nicht gelingt, die Selbstkosten unter den Preis zu drücken, er eines Tages seinen Betrieb schließen muß. Bei dem umgekehrten Verhältnis von Selbstkosten und Preis, ist die Möglichkeit gegeben, den Betrieb mit Aussicht auf Ertragserzielung zu erweitern. Liegen die **Selbstkosten der gesamten Branche** über dem erzielbaren Preis — eine Folge zu großer Übersetzung — so hat dieses „Kosten-Preis-Verhältnis" die Tendenz, die schwächsten Betriebe abzubauen und damit das Überangebot zu verringern und die normale Relation zwischen Kosten und Preis wieder herzustellen. Im umgekehrten Fall, wenn also im erzielbaren Preis neben der Rückerstattung der Branchendurchschnittskosten der Ertrag den landesüblichen Zinsfuß übersteigt, so wird diese Tatsache die Tendenz zu Neuinvestierungen in dieser Branche auslösen.

Mit der Beeinflußbarkeit des Verhältnisses zwischen Kosten und Preis ist aber letztlich auch dem Staat ein Hebel in die Hand gegeben, auf diese Weise in den strukturellen Umbau wirksam einzugreifen bezw. selbst eine strukturelle Wandlung und Veränderung im Aufbau der Volkswirtschaft herbeizuführen. Je nachdem, in welcher Weise und in welcher Richtung der Staat innerhalb der Preisbeeinflussung und Preisfestsetzung tätig wird, kann er kranke Wirtschaftszweige erhalten und gesunden, staatspolitisch und ernährungswirtschaftlich wertvolle und notwendige Wirtschaftssektoren stark und lebensfähig gestalten. In diesem Zusammenhang ist auf die Schaffung einer heimischen Rohstoffwirtschaft und auf die Sicherung der Ernährungsgrundlage durch ganz bestimmte Preis- und Marktregelungen hinzuweisen. Schließlich kann durch spezielle Preismanipulationen auch eine Tendenz zur Betriebs- und Industrieverlagerung ausgelöst werden.

Im Hinblick auf die innigen Beziehungen zwischen Selbstkosten und Preis und die diesem Verhältnis entspringenden Wirkungen lassen sich drei Gruppen unterscheiden:

1. Der Preis orientiert sich an den einzelbetrieblichen Kosten.
2. Der Preis orientiert sich an den Branchenkosten.
3. Der Preis ist überhaupt nicht kostenorientiert.

231. Die Preise sind an den einzelbetrieblichen Selbstkosten orientiert.

In diesem Falle, der eine grundsätzliche freie Preisbildung zur Voraussetzung hat, bilden gewissermaßen die einzelbetrieblichen Kosten den ruhenden Pol im Auf und Ab der Preisentwicklung. Bei der Herstellung

von bestimmten individuellen Gütern und Leistungen wird der Angebotspreis sich immer auf die einzelbetrieblichen Selbstkosten stützen. In dem Maße aber als die Güter ihren individuellen Charakter verlieren und sich mehr einer typisierten, vertretbaren Qualität nähern, bilden sich auch mehr und mehr einheitliche Marktpreise heraus, die je nach der besonderen Marktlage über den Kosten des einen Teiles der Anbieter liegen, dagegen die Kosten des anderen Teils unterschreiten. Nie aber wird sich der Angebotspreis in einer solchen Marktlage weit von den Selbstkosten entfernen. Es bestehen Wechselbeziehungen derart, daß die Preisstellung den kostenschwachen Betrieb geradezu zwingen wird, nach Möglichkeiten der Kostensenkung zu suchen, wie andererseits betriebliche Verbesserungen, Kosteneinsparungen usw. auf dem Wege über eine Senkung der Selbstkosten auch eine Preissenkung veranlassen. Die volkswirtschaftliche Bedeutung dieser wechselseitigen Befruchtung zwischen Selbstkosten und Preis besteht darin, daß jeder Mitbewerber auf dem Markt um eine stete Kostensenkung bemüht bleiben muß; daß er gewissermaßen gezwungen bleibt, allen möglichen Betriebsverbesserungen und -vervollkommnungen nachzugehen, daß aber an **dem Erfolg** dieser Bemühungen auch der kaufende Volksgenosse beteiligt ist. Dieses Fluktuieren der Selbstkosten um den Preis und umgekehrt ist der eigentliche Inhalt des freien Wettbewerbs, genauer gesagt, des Leistungswettbewerbs. Denn nur derjenige, der dauernd bestrebt ist, seine Selbstkosten nicht nur in einem gewissen Verhältnis zum Preis zu halten, sondern die Spanne zwischen Selbstkosten und Preis zu erweitern, wird belohnt. Jeder andere, der geruhsam zusieht, und nichts für die Gesamtheit leistet, muß früher oder später ausscheiden. So gesehen, erscheint uns dieser Wettbewerb als ein gerechtes Ordnungsprinzip, das die Auslese allein nach der Tüchtigkeit, der Fähigkeit und dem Beitrag des einzelnen für die Volksgemeinschaft vollzieht. **Diesem Wettbewerb,** in dem nur die Leistungen bezw. die Leistungsfähigkeiten als Kampfeinsatz der einzelnen Mitbewerber zu gelten haben, und in dem die zur Schau gestellten Leistungen und Leistungsfähigkeiten in ihrer Wahrheit und Echtheit durch eine verantwortliche Kalkulation nachgewiesen und begründet werden müssen, soll der Weg zu seiner Entfaltung, wie später noch zu zeigen sein wird, freigemacht werden. Die Monopolpreise des einzelnen Unternehmers gehören nicht in diese Gruppe. Voraussetzung für die Orientierung der Angebotspreise an den betrieblichen Einzelkosten ist aber nicht in jedem Fall eine größere Anzahl von Mitbewerbern, obwohl gerade beim Wettbewerb unter mehreren Anbietern das erfolgreiche Streben um die Gunst des Marktes von Leistungen begleitet sein muß, die für die Gesamtheit von Nutzen sind, während eine **besondere Leistungshergabe,** sofern nur ein Anbieter vorhanden ist, nicht mit diesem Zwang zu erfolgen braucht.

232. Der Preis orientiert sich an den Branchenkosten.

In diesem Fall, der in der Hauptsache durch die Form der Festpreise und Richtpreise gegeben ist, bilden die Durchschnittskosten eines Wirtschaftszweiges die Orientierung für die festzusetzenden Preise. Sich einer solchen Preisgestaltung zu bedienen, hat eigentlich immer besondere Umstände zur Voraussetzung; seien dieses nun im einzelnen revolutionierende Erfindungen, Übersetzung einer Branche, allgemeine Krisenlage usw. Eine solche, von dem normalen Fall abweichende Preisregelung kann sowohl von einer freiwilligen oder einer zwangsweisen Unternehmervereinigung, wie letztlich auch vom Staat selbst ausgehen. Die besondere äußere Form, in der sich die erwähnten Preisregelungen sowohl freiwilliger als auch autorativer Art uns präsentieren, sind die verschiedenen Arten der Preiskartellierungen und eine Reihe anderer, teils loser teils fester Unternehmervereinigungen, deren Bezeichnungen uns in der Regel über den Inhalt etwaiger Abreden und Preisvereinbarungen nichts aussagen. Preiskartelle und sonstwie auf gemeinsamer Basis erfolgte Preisabreden dürften in der Regel branchekosten-orientiert sein. Im einzelnen vollzieht sich eine solche Preisregelung derart, daß unter den Betrieben der betreffenden Branchen eine Auswahl getroffen wird, die neben den verschiedenen Betriebsgrößen und Erzeugungsmethoden auch den verschiedenen Standortbedingungen und Absatzverhältnissen usw. gerecht wird. Die ausgewählten Betriebe werden nun entweder von besonders bestimmten Wirtschaftsprüfern auf ihre Selbstkostengestaltung, ihre Kapazitätsausnutzung, ihre Entwicklung in den zurückliegenden Geschäftsjahren eingehend geprüft und die gewonnenen Ergebnisse dem Verband oder der Fach- bezw. der Wirtschaftsgruppe mitgeteilt. Oder es wird der andere Weg beschritten, daß die ausgewählten Betriebe von sich aus verpflichtet werden, dem Verband die notwendigen Unterlagen (Selbstkosten, Preisangebote, Bilanzen, Geschäftsberichte usw.) zur Verfügung zu stellen. Die Unterlagen der einzelnen Betriebe werden dann untereinander verglichen und ausgewertet, und sodann wird auf Grund der gewonnenen Ergebnisse ein einheitlicher Preis festgesetzt. Die allgemeine Stellung der Branche im Markt, die mehr oder weniger natürliche Marktstärke der hergestellten Erzeugnisse — (ob Ernährungs-, Bekleidungs-, Wohnungs- oder Luxusbedarf, ob die Erzeugnisse einen individuellen Charakter tragen oder als typisierte Massenware zu gelten haben usw.) — und die betriebliche Struktur der Branche — (ob viele oder wenige Betriebe, das zahlenmäßige Verhältnis der Klein-, Mittel- und Großbetriebe, ob neben den reinen einstufigen Betrieben auch gemischte Unternehmungen vorhanden sind, die also um ein Beispiel zu nennen, neben der eigentlichen Eisen-Erzeugung noch die Eisenverarbeitung betreiben, ob handwerkliche und industrielle Fer-

tigung gleichzeitig in der Branche beheimatet sind und vieles andere mehr) — bestimmen, ob der Einheitspreis sich im einzelnen Falle wirklich in der Mitte der unterschiedlichen Branchenkosten liegt, oder sich mehr dem Betrieb mit den höchsten Kosten nähert, oder sich drittens mehr nach dem Betrieb mit den niedrigsten Kosten ausrichtet. Die Ausrichtung der Preisbedingungen nach den niedrigsten, mittleren oder höchsten Branchedurchschnittskosten ist in der Regel auch davon abhängig, ob der Notstand, der zu der Preisbindung Veranlassung ist, ein vorübergehender oder ein dauernder sein wird. Von einer Permanenz dürfte ein Notstand dann sein, wenn die Notlage der Branche nicht lediglich eine Begleiterscheinung von Stockungen in der Warenverteilung oder von der vorübergehend mißlichen Lage des allgemeinen Geldmarktes ist, sondern wenn sie einer Übersetzung des betreffenden Wirtschaftszweiges entspringt, die auch bei größter Wirtschaftsbelebung nicht in vollem Umfange beseitigt werden kann. Hier darf man an die Kali-, die Zement- und die Fahrradindustrie denken. Vergleicht man die branchekosten-orientierten Preisregelungen mit den Preisbildungen auf der Grundlage der einzelbetrieblichen Selbstkosten oder mit anderen Worten: das System der Preisbindungen mit dem Leistungswettbewerb, so erscheint uns das erstere als allgemein gültiges Ordnungsprinzip und volkswirtschaftliches Ausleseverfahren weniger geeignet als die „rauhe Luft" des freien Wettbewerbs. Wenn wir uns weiter erinnern, in welch' starkem Maße die Relation zwischen Selbstkosten und Preis strukturverändernd wirkt, dann tritt uns mit einer Bindung der Preise eines ganzen Wirtschaftszweiges an eine konstruierte Selbstkostenbasis die ganze Problematik einer solchen Preisgestaltung entgegen. (Diese Fragen werden in dem Abschnitt: Bewegliche oder starre Preisregelung ausführlicher behandelt).

233. Der Preis ist überhaupt nicht kostenorientiert.

Bei dieser Lage kann der Preis sowohl die tatsächlichen Selbstkosten übersteigen als sich auch unterhalb der wirklich anfallenden Selbstkostenbasis bewegen. Das ist aber auch belanglos für die begriffliche Festlegung. Es kommt allein darauf an, ob die Selbstkosten als Preisbestimmungsgrund überhaupt gewürdigt werden, oder ob die Preisbildung ausschließlich von anderen Faktoren und unter anderen Gesichtspunkten als dem einer **Rückerstattung der Selbstkosten** bestimmt wird, und die Selbstkosten nur nachträglich zum Vergleich herangezogen werden.

Als nichtkostenorientierte Preise wollen wir neben den schon genannten Schleuder- und Monopolpreisen auch die behördlicherseits festgesetzten Höchstpreise ansehen, sofern die Festsetzung zum Zwecke der Be-

grenzung einer an sich natürlichen und bedingten Preissteigerung erfolgt. In diese Reihe sind weiter jene Preisbildungen zu zählen, die im Verlauf einer Hamsterpsychose in Gestalt von unberechtigten Preissteigerungen auftreten. Ungefähr den gleichen Charakter tragen die Preisbildungen in Inflationszeiten. Ausverkaufs- und Saisonpreise sind ebenfalls in dieser Gruppe mit aufzuführen, weil sie lediglich nach den Verkaufschancen orientiert sind. Der Unternehmer wird bei solchen Gütern weniger nach den verursachten Selbstkosten als nach dem noch zu erzielenden Verkaufserlös fragen. Preise, die einer Hamster- bezw. einer Inflationspanik entspringen, haben die Beziehung zu den wahren Selbstkosten ebenfalls verloren. In ersterem Fall nützt der „tüchtige" Unternehmer die Hamsterpsychose zu einer zusätzlichen Gewinnerzielung aus, während in der Inflationszeit alle Überlegungen des Unternehmers darauf gerichtet sind, die Preisfestsetzung auf das Ziel einer bestmöglichen Substanzrückerstattung bezw. Substanzerhaltung auszurichten. Schleuderpreise entspringen einer betrieblichen Übersetzung bezw. einem Überangebot an Gütern und Leistungen. Die gegenseitige Unterbietung erfolgt um die Gewinnnung der verhältnismäßig zu geringen Aufträge. Den Schleuderpreisen verwandt in der Form, hingegen wesensverschieden in dem beabsichtigten Ziel, sind die Kampfpreise, die sowohl von starken Einzelfirmen als auch von Unternehmervereinigungen zum Zweck der Niederringung unbequemer Wettbewerber in Anwendung gebracht werden. Ohne Rücksichtnahme auf die betrieblichen Selbstkosten werden die Preise des Gegners unterboten, um diesen entweder durch dauernde Substanzverluste ganz aus dem Feld zu schlagen oder doch zum Anschluß an das eigene Unternehmen (Konzernierung, Interessengemeinschaft, Fusion usw.) bezw. zum Beitritt eines Verbandes oder eines Kartells gefügig zu machen. Diese Kampfpreise sind ein Mittel des wirtschaftlichen Organisationszwanges, die von seiten der Preiskartelle gegen Kartellaußenseiter und zum Teil auch von solchen großen Einzelunternehmungen, die monopolistische, marktbeherrschende Tendenzen hegen, gegen unbequeme, weil das monopolistische Vorhaben störende kleinere Firmen gerichtet werden. Daß bei diesem Vernichtungswettbewerb bewußt zu Verlustpreisen angeboten und verkauft wird, liegt in der Natur des Kampfes. Die Kartellpraxis ist hierin schon so weit vorgeschritten, daß für diesen besonderen Wettbewerb Kampffonds angelegt werden, deren Mittel zur Führung eines solchen Preiskampfes Verwendung finden. Im Endergebnis hofft man natürlich, daß diese **„Investitionen im Vernichtungswettbewerb"** nach endgültiger Beseitigung der Außenseiter und durch nunmehr mögliche Preissteigerung und anschließender monopolitischer Preispolitik sich „gut rentieren" werden.

Solche Kampfpreise haben ebensowenig Beziehung zu den betrieblichen Einzelkosten wie die mit Hilfe der Kampfpreise angestrebten Mo-

nopolpreise. Die Höhe des Monopolpreises ist das Ergebnis einer Rechenaufgabe, die in der Regel der Überlegung entspringt: Bei welcher Preishöhe ist der Gesamtgewinn am größten?

Nehmen wir an, daß die Selbstkosten pro Einheit eines monopolisierten Erzeugnisses 10 RM. betragen. Durch Marktanalyse und genaueste Beobachtung der Reaktionen der Nachfrage auf etwaige Preisveränderungen hat der monopolistische Unternehmer bezw. das monopolistische Kartell festgestellt, daß die Absatzmöglichkeiten folgendermaßen gelagert sind:

Bei	einem	Preis	von	12,—	RM.	sind	1 000 000	Einheiten
"	"	"	"	15,—	"	"	800 000	"
"	"	"	"	20,—	"	"	600 000	"
"	"	"	"	25,—	"	"	300 000	"

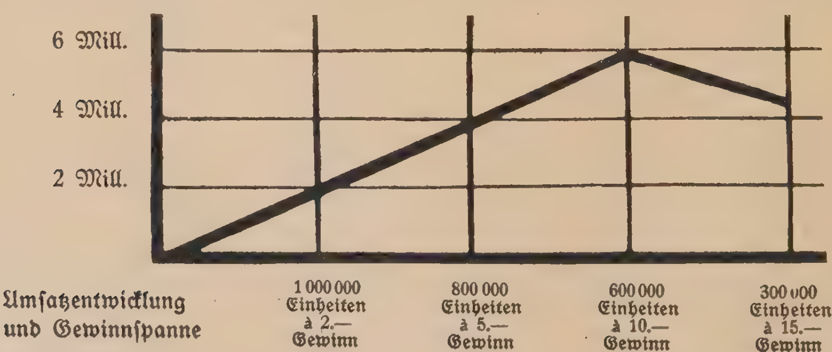
abzusetzen.

Ermitteln wir nun den Gesamtgewinn bei den verschiedenen Absatzziffern, so erhalten wir:

bei	1 000 000	Einheiten	1 000 000 × (12—10)	2	RM.	= 2 000 000	RM.
"	800 000	"	800 000 × (15—10)	5	"	= 4 000 000	"
"	600 000	"	600 000 × (20—10)	10	"	= 6 000 000	"
"	300 000	"	300 000 × (25—10)	15	"	= 4 500 000	"

Gesamtgewinn.

Aus den Zahlen ergibt sich, daß der optimale Gewinn bei einem Stückpreis von 20,— RM. liegt, zu dem nach der Schätzung ca. 600 000 Einheiten absetzbar sind. Der Preis würde darum in diesem Falle auf 20,— RM. pro Erzeugungseinheit festgesetzt werden. Der Monopolpreis liegt also, schematisch ausgedrückt, bei dem Preis, dessen Gewinnspanne multipliziert mit der absetzbaren Menge ein Optimum ergibt. Graphisch würde dieses Produkt aus Gewinnspanne und Umsatz folgendes Bild haben:



Die Entwicklung der Kurve zeigt, daß sie ihren Höhepunkt bei einer Umsatzmenge von 600 000 Einheiten erreicht, und daß bei dieser Menge der Gesamtgewinn 6 000 000,— RM., also die Höchstsumme beträgt.

Ein monopolistisches Preisdiktat kann sowohl von einem einzelnen Unternehmen als auch von einem Kartell bezw. einer anderen Unternehmervereinigung angestrebt und ausgenutzt werden. Bei einer solchen Preisbildung sind die einzelbetrieblichen Selbstkosten bezw. die Durchschnittskosten einer Branche nur von sekundärer Bedeutung, insofern nämlich, als sie hauptsächlich zur Errechnung der optimalen Gewinnsumme herangezogen werden.

Eine auf dem Weg über Kampfpreise sich vollziehende Preisbildung ist im höchsten Grad unerwünscht. Sie entwickelt sich nicht im Leistungswettbewerb, also im Streben nach Qualitätssteigerung bei gleichbleibendem Preis bezw. im Streben nach Kosten- und Preissenkung bei gleichbleibender Qualität. **Die Ausdauer in der Leistung von Kapitalzubußen ist entscheidend.** Zum Preis selbst, sofern dieser von den Monopolinhabern unverhältnismäßig hoch über den tatsächlich entstandenen Selbstkosten festgelegt worden ist, muß gesagt werden, daß durch eine solche Normierung unberechtigterweise — weil die Begründung der Preishöhe durch die aufgewandten Kosten fehlt — einem großen Teil der Bevölkerung der Genuß bezw. der Gebrauch eines Gutes vorenthalten wird, wozu sie normalerweise in der Lage gewesen wäre. Durch die monopolistische Preisfestsetzung wird aber gleichzeitig den übrigen Wirtschaftszweigen eines Volkes Kaufkraft entzogen, und zwar in der Höhe des zusätzlichen Monopolgewinnes.

Zum Schluß sei noch auf eine Gruppe nicht kostenorientierter Preise hingewiesen, deren Festsetzung oft autorativ aus Gründen des Gesamtinteresses oder staatspolitischer Notwendigkeit erfolgt. Wir hatten die behördlich festgesetzten Höchstpreise bereits erwähnt und auch an anderer Stelle darauf hingewiesen, daß die Beeinflussung des Verhältnisses von Selbstkosten und Preis sich zugleich als eine Beeinflussung der strukturellen Entwicklung einer Volkswirtschaft auswirkt.

Was liegt da näher, als daß der Staat um eine bestimmte strukturelle Entwicklung anzustreben, sich u. a. auch des Preises bezw. der **Preisgestaltung als eines politischen Instrumentes** bedient? Aus dieser Unterordnung des Preises unter die politische Zielsetzung und aus seiner instrumentalen Benutzung heraus wird dem Selbstkostenprinzip nicht immer Rechnung getragen werden können.

Als Beispiel dafür, daß der politische Preis, — und als solchen wollen wir alle behördlich vorgenommenen Preisregelungen und -festsetzungen bezeichnen, sofern sie ohne Rücksichtnahme auf die tatsächliche Kostenbasis erfolgen — sich von dem Selbstkostenprinzip nicht leiten läßt, ist

der schon erwähnte Höchstpreis, der von seiten des Reichswirtschaftsministeriums und auch des Reichskommissars für Preisüberwachung in Anwendung gekommen ist, zu nennen. Wenn er auch wohl ursprünglich die Beziehung zu den Branchendurchschnittskosten gehabt haben mag, so ist es infolge der Starrheit der Höchstpreise doch nicht ausgeschlossen, daß bei weiterer Steigerung der Selbstkosten diese den festgesetzten Höchstpreis übersteigen. Theoretisch wenigstens darf man eine ähnliche Wirkung der Anordnung des Reichskommissars für Preisüberwachung zuschreiben, mit der er die Zugrundelegung des Wiederbeschaffungspreises bei der Kalkulation von textilen Gütern untersagt.

Durch ein solches Verbot, dessen Notwendigkeit in dem damaligen Zeitpunkt keinen Zweifel zuläßt, kann doch der Fall eintreten, daß die mit Anschaffungspreisen kalkulierten Erzeugnisse und der dafür festgelegte Preis schon im Augenblick des Verkaufs eine Wiederbeschaffung der eben verkauften Erzeugnisse unmöglich macht. Überhaupt kann man das generelle Verbot von Preissteigerungen, die grundsätzliche Ablehnung einer beantragten Erhöhung von gebundenen Preisen mit hier einrechnen. Die Disharmonie von Preis und Kosten tritt ähnlich wie im vorigen Beispiel auch hier dann ein, wenn in dem durch das Preissteigerungsverbot und durch die abgelehnten Preiserhöhungsanträge begrenzten und nach oben hin festgelegten Preise für die Kostendeckung nicht mehr genügend Raum gegeben ist. **Unter keinen Umständen sind jedoch in die Gruppe der nicht kostenorientierten Preise die Preisregelungen auf dem Ernährungssektor einzubeziehen.** Was hier durch die Marktordnung und die verschiedenen Preisfestsetzungen angestrebt wurde, läßt sich kurz auf die Formel bringen:

Die deutsche Ernährungsbasis soll geschaffen und erhalten werden durch Rückführung der vorher nicht kostenorientierten Preise zu kostenorientierten Preisen.

Wie war es doch vorher? Infolge einer freihändlerischen, liberalen Handelspolitik wurde der Preis für die vom deutschen Bauer erzeugten Güter nicht durch seine, sondern durch die Kosten eines nach ausgesprochenen extensiven Methoden arbeitenden amerikanischen Farmers bestimmt. Die Kosten der intensiven deutschen Bodenbewirtschaftung wurden im erzielbaren Preis nicht annähernd gedeckt. Die Landwirtschaft verschuldete und verarmte durch die immer größere Diskrepanz zwischen dem landwirtschaftlichen und industriellen Preisindex. Die Außerachtlassung der Preiskostenrelation im Sektor der deutschen Landwirtschaft und die Preisgabe der Preisbestimmung an außerdeutsche Farmer hatte die Verarmung der Nährstandswirtschaft und den Verlust der Nahrungsfreiheit gebracht. **Erst die Ausrichtung der Preise für Nährstandsgüter an die Kostengestaltung für deutsche Erzeugnisse** ermöglichte die

langsame Gesundung und Erstarkung der deutschen Landwirtschaft. Sie war auch zugleich der Anreiz dafür, daß bisher unbenutzte Bodenflächen urbar gemacht und mit Erfolg bebaut werden konnten zur Verbreiterung der Ernährungsgrundlage.

Hier haben wir also das gewaltigste Beispiel, in welch starkem Maße, sowohl die Außerachtlassung als auch die Beachtung der Preis-Kostenbeziehungen strukturverändernde Wirkungen auslöst.

Was wir hier an dem Beispiel der Landwirtschaft gesehen haben, wird uns durch die nationalsozialistische Wirtschaftsführung auch bei anderen Wirtschaftszweigen hundertfach bestätigt. Wir erinnern nur an die preispolitischen Maßnahmen bei der Schaffung heimischer Rohstoffe.

In ähnlicher, fast gleicher Richtung wie die autorative Angleichung der Preise an die entstandenen Kosten wirken die oft behördlich und regierungsseitig gewährten Subventionen, die ebenfalls die verloren gegangene Rentabiltät eines volkswirtschaftlich wertvollen Wirtschaftszweiges stützen sollen. Bei einer Beurteilung und einem Vergleich dieser beiden Möglichkeiten sollte man im Falle der Auswahl dem direkteren, offeneren Weg der Preisangleichung den Vorzug geben, anstatt mit Zins- und sonstigen Subventionen das normale Kostengefüge zu verringern.

234. Zusammenfassung:

Aus den vorhergehenden Ausführungen ist ersichtlich geworden, daß

1. zwischen Kosten und Preis tiefgreifende Relationen bestehen,
2. jede Veränderung des Kosten-Preis-Verhältnisses strukturverändernde Wirkungen auslöst,
3. die strukturverändernden Wirkungen um so einschneidender sind, je mehr sich der Preis von den einzelbetrieblichen Selbstkosten und den durchschnittlichen Branchenkosten entfernt, um schließlich die Selbstkosten überhaupt nicht mehr zu beachten,
4. die strukturverändernden Wirkungen des Preises diesen zu einem wichtigen Organisationsmittel in der Hand des Staates werden läßt,
5. der Begriff des politischen Preises nicht einer besonderen Form vorzubehalten ist, sondern grundsätzlich die gesamte Preispolitik einer Volkswirtschaft und die zur Anwendung kommenden Maßnahmen umfaßt,
6. die Preisregelungen, die sich
   a) an den durchschnittlichen Branchenkosten orientieren oder
   b) eine Kostenorientierung überhaupt nicht haben,

ausgesprochene Notmaßnahmen darstellen und die nach Möglichkeit durch eine Preisregelung auf der Basis einzelbetrieblicher Kosten- und Preiserrechnung ersetzt werden sollten,

7. das Kosten-Preis-Verhältnis im Rahmen nationalsozialistischer Wirtschaftslenkung in den Mittelpunkt der Marktregelung gerückt worden ist. (Verbot der Preisschleuderei, Preisregelung des Reichsnährstandes), und Abweichungen hiervon besonderen volkswirtschaftlichen bezw. staatspolitischen Notwendigkeiten entspringen sollten,
8. es Aufgabe der Praxis und der forschenden Wissenschaft ist, sich rechtzeitig und intensiv Klarheit über den Preis, sein Wesen, seine Funktionen, seine Formen, seine Abhängigkeiten von den Kosten und die evtl. daraus erwachsenden strukturverändernden Wirkungen zu verschaffen.

24. Die verschiedenen Preisformen.

241. Allgemeines.

Nachdem wir uns im letzten Abschnitt mit den Wechselbeziehungen zwischen Kosten und Preis vertraut gemacht haben, soll in diesem Abschnitt davon die Rede sein, welche typischen Preisformen diese Kosten-Preisrelationen in der Praxis aufgenommen haben. Es soll dann weiter auf das Wesen und die besonderen Funktionen und Wirkungen, die solche Formen innerhalb der Volkswirtschaft haben bezw. haben können, eingegangen werden. Schließlich soll ein solcher Vergleich die spezielle Form herauskristallisieren, in der unsere, im vorigen Abschnitt aufgestellte Forderung nach bestmöglicher Kosten-Preisrelation Verwirklichung finden kann.

Bei einer auch nur oberflächlichen Betrachtung der Mannigfaltigkeit bestehender Preisgestaltungen unserer Zeit heben sich sofort die beiden Pole, zwischen denen sich gewissermaßen das Kraftfeld der Preisbildungsmöglichkeiten ausbreitet, scharf hervor. Es sind dieses der grundsätzlich **freie Preis** auf der einen und der **starre, gebundene** Preis auf der anderen Seite. Zwischen diesen beiden finden wir alle, theoretisch nur denkbaren Variationen, die im einzelnen sich bald stärker an den freien Preis, bald stärker an die Form der Preisbildung anlehnen.

242. Der freie Preis.

Unter dem **freien Preis** wollen wir die Art der Preisbildung verstehen, die, von der Anbieterseite aus betrachtet, ausschließlich vom ein-

zelnen Betrieb vorgenommen wird, in der gewissermaßen der einzelne Unternehmer hinsichtlich der Preisstellung für die in seinem Unternehmen hergestellten Erzeugnisse selbstherrlich und in letzter Instanz entscheiden kann. Dem einzelnen Unternehmer steht es frei, nach eigenem Ermessen einen Angebotspreis zu bestimmen, der ihm je nach der besonderen eignen Stellung seines Betriebes im Markt, je nach der Stellung der übrigen Mitbewerber und schließlich bei entsprechender Berücksichtigung der Nachfrage gut dünkt. Aus diesen Sätzen bereits wird es klar, daß eine **Bindung an seine eigenen Betriebskosten** nicht zum Begriff des freien Preises zu gehören braucht. „Frei sein in der Preisstellung" das schließt auch die Erlaubnis kleinerer, größerer und selbst größter Abweichungen von den Selbstkosten in sich. Wenn solche Abweichungen vernünftigerweise wohl auch nur dann vorgenommen werden, sobald sich entweder die Notwendigkeit einer solchen Maßnahme aus der jeweiligen Marktsituation ergibt oder die Abweichung besondere Gewinnchancen eröffnet, so ist die Handhabung **grundsätzlich** der Willkür des einzelnen überlassen.

Dieser freie Preis, der in Vergangenheit und besonders in jüngster Gegenwart Gegenstand leidenschaftlicher politischer wie auch wissenschaftlicher Erörterungen und Diskussionen war und wieder geworden ist, hat in Wirklichkeit ein Doppelgesicht. Wir dürfen bei einer grundsätzlichen Betrachtung dieser Preisform nicht die eine Hälfte maskiert lassen. Dieses Doppelgesicht, mit dem uns der freie Preis entgegentritt, ist darin gegeben, daß wohl bei keiner anderen Preisform Theorie und Praxis mehr auseinanderklaffen, als dieses beim freien Preis der Fall ist. Mit anderen Worten können wir sagen, daß die Voraussetzungen, auf denen die Theorie des freien Preises aufbaut, in der Praxis nicht bezw. nicht mehr gegeben sind. Wollen wir daher den freien Preis hinsichtlich seiner Brauchbarkeit im Rahmen einer nationalsozialistischen Marktordnung untersuchen, so haben wir denselben sowohl in seiner idealen als auch in seiner realen, wirklichen Form zu beleuchten.

2421. Der freie Preis in seiner idealtypischen Form.

Der freie Preis in seiner idealtypischen Form hat den freien unbehinderten Wettbewerb zur Voraussetzung; einen Wettbewerb, der behördlicherseits nur Einschränkungen für solche Marktbetätigungen hat, die mit den Sitten oder mit den Gesetzen des Landes oder mit den Bedürfnissen der Volksgesundheit in Widerspruch stehen (Rauschgift-, Sklaven-, Mädchenhandel, Kurpfuschertum, Produktion von gesundheitsschädlichen Nahrungsmitteln, Anwendung gesundheitsschädlicher Produktionsmethoden ohne entsprechende Schutzvorrichtungen usw.). In diesem

Wettbewerb wird das Primat der Politik oder des Staates aufs schroffste abgelehnt. Der Staat hat lediglich die Gewerbefreiheit zu schützen und die Einhaltung der Spielregeln des Konkurrenzsystems durch seine Gerichtsbarkeit zu sichern. Er hat endlich noch diejenigen unbedingt notwendigen Wirtschaftsaufgaben zu erfüllen, deren Erfüllung von Privatleuten nicht erwartet werden kann. (Straßenbau, Kanalbau.) Innerhalb eines so begrenzten Wettbewerbs treten nun in der Regel eine Vielzahl von Konkurrenten auf, die ihre Leistungen anbieten. Der Wettbewerb unter den Wettkämpfern ist darauf gerichtet, den Kunden für die eigenen Erzeugnisse zu interessieren und ihn zum Kauf zu bewegen. Seine Angebotspreise, die auf seiner Seite in erster Linie von seinen Selbstkosten bestimmt werden, können je nach der vorhandenen kaufkräftigen Nachfrage kleine Abweichungen nach oben sowie nach unten erfahren. Überhaupt war der freie Preis in der Gleichgewichtstheorie des klassischen Liberalismus in die stärkste gegenseitige Abhängigkeit von den Kosten gebracht. „Exakt mathematisch untersuchte man die Bestimmungsgründe der Preise und lehrte, daß die Abhängigkeiten zwischen den Nutzenschätzungen der Konsumenten und den Selbstkosten der Erzeugnisse sich so auswirken, daß der Marktpreis stets den Kosten des letzten zur effektiven Bedarfsdeckung notwendigen Angebots und Nachfrage des kaufkräftigen Grenzkonsumenten entspreche".[7]) Würden nämlich die Preise in irgendeiner Branche unverhältnismäßig hoch über den Selbkosten liegen, so würde der Marktmechanismus in zweifacher Richtung wirksam werden. Einmal würden durch eine solche Preiserhöhung Teile der bisherigen Käufer abspringen; nämlich alle diejenigen, deren Einkommen eine solche Kaufkraftsschwächung nicht **vertrage.** Damit würde die Nachfrage geringer und drücke automatisch den Preis nach unten. Neben dieser Preisregulierung durch Veränderung der Nachfrage seien aber gleichzeitig noch andere Kräfte wirksam, das verlorene Gleichgewicht wieder herzustellen. Liege nämlich der Preis unverhältnismäßig hoch über den eigentlichen Selbstkosten, so müsse sich das auch in der allgemeinen Rentabilität der Branche bemerkbar machen. Übersteige in einem solchen Fall die Rentabilität den allgemeinen landesüblichen Zinsfuß, so würde neues Kapital in dieser günstigen Branche Anlage suchen. Es würde neu investiert, damit gleichzeitig das Angebot erhöht, was wiederum bewirke, daß der Preis eine sinkende Tendenz annehme, und zwar so lange, bis das richtige Verhältnis zwischen Selbstkosten und Preis wieder hergestellt sei. Mit der gleichen Zwangsläufigkeit würde ein Preis **unter** Selbstkosten korrigiert. Der Mechanismus läuft hier folgendermaßen: Die unverhältnismäßig niedrigen Preise werden

[7]) Prof. Dr. Kalveram Z. f. B. 1935, Heft I, Seite 1.

eine vermehrte Nachfrage wecken (nämlich diejenige, die bei früherem Preisstand noch latent war). Eine vermehrte Nachfrage löst aber in der Regel **preissteigernde** Tendenzen aus. Das verlorengegangene Gleichgewicht zwischen Nachfrage und Angebot wird in dem Falle, daß das Angebot höher ist, neben der Weckung einer größeren **Nachfrage** auch durch Veränderung und zwar durch Rückgang des Angebots selbst wieder hergestellt: Denn einen Verkauf unter Selbstkosten kann auf die Dauer kein Betrieb aushalten. Am ersten kommen diejenigen Betriebe zum Erliegen, die die höchsten Selbstkosten haben. Dieses Ausscheiden der schwächsten Betriebe aus dem Wettbewerb muß aber notwendigerweise das Angebot verringern. Eine solche Reinigungskur innerhalb der Branche, der jedesmal ein Streben nach möglichster Kostensenkung in den einzelnen Betrieben voranging, dauerte so lange, bis die Preishöhe die Selbstkostengrenze wieder überschritten hatte.

So betrachtet, gewährt die geschilderte Gleichgewichtstheorie des Liberalismus keinen Raum, weder für den Schleuderer noch den Monopolisten, **soweit das Monopol lediglich ein preismäßiges und kein technisches ist,** das ihm die Ausnützung einer geschützten Erfindung nicht streitig gemacht werden kann und darf. Angebot-Nachfrage. Kosten und Preis stehen in einem ursächlichen harmonischen Zusammenhang und auf jede Veränderung einer Größe richten sich die anderen automatisch ein mit der Tendenz, die alte Lage wieder einzunehmen.

Dieser freie Preis in einem freien Wettbewerb gewähre, so wird weiter gefolgert, auch allein ein gerechtes Ausleseverfahren unter den verschiedenen Wettbewerbern. In dem Kampf um den Markt bezw. den Kunden würde nämlich immer derjenige der erste Sieger sein, der bei gleichem Preis mit den anderen Wettbewerbern die besten Leistungen anzubieten habe oder der bei qualitativ gleichen Leistungen zu den niedrigsten Preisen anbietet. Der Sieger würde durch die Möglichkeit einer Umsatzvermehrung belohnt werden, während der andere, der mit seinen Leistungen zurückbliebe oder zu hohe Preisstellungen einnehme, gerechterweise eine Umsatzminderung bezw. Gewinnschmälerung hinnehmen müßte. Bei anhaltender Leistungsunfähigkeit würde er schließlich zur Aufgabe seines Betriebs gezwungen werden. Die freie individuelle Preisgestaltung sei in hervorragendem Maße geeignet, dem Tüchtigen freie Bahn zu machen und in den wirtschaftenden Menschen alle guten wirtschaftlichen Tugenden und Triebe zur freien Entfaltung zu bringen.

Dabei rechnet man nicht damit, daß die **guten wirtschaftlichen Tugenden primär in Erscheinnung treten;** sondern man begnügt sich damit, daß solche volkswirtschaftlich und sozial wertvollen Beiträge des Unternehmers als sekundäre Nebenwirkungen aus der eigentlich freien wirtschaftlichen Betätigung herauswachsen. Der Motor der freien Verkehrs-

wirtschaft ist das Streben nach Ertragserhaltung oder aktiver ausgedrückt: nach Ertragssteigerung. Dieses zu erreichen, muß er dauernd bemüht sein, auf dem Weg über technische Erneuerungen, Erfindungen, Betriebsverbesserungen, Schaffung günstiger Einkaufsmöglichkeiten usw. seine Selbkosten zu senken. Das Streben nach Ertragserhaltung bezw. Ertragssteigerung sei aber nur dann von Erfolg, wenn der Unternehmer auch für die Volksgemeinschaft etwas zusätzliches leiste, wenn er also seine Erzeugnisse verbillige bezw. deren Qualität verbessere.

Letzteres sind die volkswirtschaftlich und sozialpolitisch äußerst wertvollen Begleiterscheinungen des privaten Ertragsstrebens. Preissenkungen und Qualitätsverbesserungen bedeuten Kaufkraftsteigerungen. Ebenso ist der mit der freien Verkehrswirtschaft gegebene Zwang, stets um Verbesserungen und Erfindungen bemüht zu sein, für die volkswirtschaftliche Ertragssteigerung und Stärkung der Kaufkraft, sowie für das Erstarken der Volkswirtschaft überhaupt von unbestreitbarem Wert.

Versuchen wir nun die Wirkungen des freien Preises in seiner idealtypischen Form oder genauer gesagt des freien Preises auf der Grundlage eines idealtypischen Wettbewerbs zusammenzufassen, so kommen wir zu folgender Aufzählung:

1. Der freie Preis ergibt sich durch das Ausspielen von Angebot und Nachfrage.
2. Der freie Preis hat die Tendenz, sich immer wieder nach den betrieblichen Einzelkosten zu orientieren.
3. Der freie Preis macht sowohl den Schleuderpreis als auch eine monopolistische Preisfestsetzung auf die Dauer unmöglich.
4. Der freie Preis zwingt zu stetem Streben nach Kostensenkung bezw. Qualitätssteigerung.
5. Die Nebenwirkungen dieses Strebens kommen dem einzelnen Käufer und der Gesamtwirtschaft zugute.
6. Der freie Preis gruppiert die einzelnen Wettbewerber hinsichtlich ihrer individuellen Leistungsfähigkeit gerecht ein; er belohnt den Tüchtigen und Leistungsfähigen und bestraft den Untüchtigen, der sich auf die Arbeit anderer verläßt.

2422. Der freie Preis in seiner realen Form:

Daß die im Vorhergehenden aufgezeichneten Wirkungen einer freien Preisbildung, mit denen wir uns eigentlich einverstanden erklären können, in der Wirklichkeit ein ganz anderes Gesicht tragen, liegt daran, daß von Voraussetzungen ausgegangen worden ist, die in der Praxis selten oder überhaupt nicht existieren. Vielleicht mögen die notwendigen

Voraussetzungen — wenn auch niemals rein — in den Anfängen der freien Verkehrswirtschaft bestanden haben; die Gegenwart zeigt sie in keiner Weise.

Wohl stimmt es, daß bei einer starken Nachfrage und bei einem relativ schwachen Angebot, also bei einer guten Rentabilität der in der betreffenden Branche angelegten Kapitalien **neue Gelder Anlage suchen. Es wird** investiert. Aber es ist ein Trugschluß, daß bei dem umgekehrten Verhältnis der Abbau bestehender Betriebe ebenso glatt und reibungslos vor sich gehe. Der idealtypische Wettbewerb geht scheinbar von der Voraussetzung aus, daß es ein leichtes wäre, mit einer bestehenden Anlage in eine andere Branche zu wechseln, oder daß der einzelne Unternehmer ohne irgendwelche Anstrengungen auf die festgelegten Gelder verzichtet. Gedanklich muß also der **ausgesprochen elastische arbeitsintensive Betrieb bei der Gleichgewichtstheorie Pate gestanden haben.** Ganz abgesehen davon, daß sich im Laufe der Entwicklung der kapital- und anlageintensive Betrieb nicht nur in den Vordergrund geschoben, sondern dem strukturellen Aufbau unserer Volkswirtschaft sein bestimmtes Gesicht gegeben hat, muß darauf hingewiesen werden, daß auch die arbeitsintensiven Betriebe einen Teil ihrer früheren Elastizität eingebüßt haben. Diese Wandlung ist durch die mit der früheren Sozialgesetzgebung eingeleiteten und mit der durch das „Gesetz zur Ordnung der nationalen Arbeit" vollendeten Neueinreihung und Verankerung des Arbeiters in den Betrieben vollzogen worden. Zu einer ständigen Erweiterung der Betriebe und damit zu einer Vergrößerung des Angebots reizte weiterhin das Gesetz der Größendegression.

Tatsache ist jedenfalls, daß bei sehr vielen Wirtschaftszweigen eine Überkapazität vorhanden ist, die auf Ausnützung drängt. Tatsache ist weiter, daß bei diesem Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage ein Preisdruck und eine -unterbietung eingesetzt haben, die sich nicht mehr nach den betrieblichen Kosten richten. Der Schleuderpreis wird also nicht automatisch korrigiert, sondern er feiert bei freiem Preis seine verheerendsten Auswüchse.

Die Gleichgewichtstheorie hat eine weitere Fehlvoraussetzung. Sie geht gedanklich von einer Vielzahl gleichstarker Betriebe aus, von denen keiner allein so stark ist, den Markt bezw. die Gleichgewichtslage wesentlich zu beeinflussen. Aber die Praxis zeigt, daß eine solche gleichstarke Anbieterschaft nicht besteht. Die Gleichheit ist bereits schon dann durchbrochen, wenn einem von ihnen eine Verbesserung seiner Produktionsmethoden gelingt, die ihm eine Senkung seiner Selbstkosten gestattet. Oder der andere versteht es besser, durch geschicktere und ansprechendere Werbung die Kunden in immer stärkerem Maße für seine Erzeugnisse zu interessieren. Die stärkere Nachfrage wird eine Erhöhung des Umsatzes ermöglichen, die

sich entsprechend dem Gesetz der Kostendegression bei einer Umsatzvermehrung ebenfalls in einer Kostensenkung auswirkt, und die Marktposition dieses Betriebes gegenüber den andern oder gar **auf Kosten** des andern befestigt. **In Zeiten einer starken Bevölkerungszunahme oder der Erschließung fremder Länder und Erdteile für eine wirtschaftliche Durchdringung und zwischenstaatlichem Handelsverkehr ist eine Ausweitung und Vergrößerung aller Betriebseinheiten einer Branche durchaus möglich.** Der Wettbewerb ist in einem solchen Stadium noch nicht so sehr gegeneinander gerichtet, wie solches aber der Fall ist, wenn die Bevölkerungszunahme erheblich nachläßt oder stagniert und wenn die Absatzmöglichkeiten im Ausland durch irgendein Ereignis erdrosselt werden. Dann beginnt der eigentliche Kampf um den Kunden. Dieses Mißverhältnis von Angebot und Nachfrage und seine Auswirkungen auf den freien Preis wird noch durch eine andere Entwicklung verstärkt.

Der Motor der freien Verkehrswirtschaft ist das Streben nach Gewinn- bezw. Ertragssteigerung. Und diesem Streben kommt die Tatsache entgegen, daß mit zunehmender Betriebsgröße die Einführung bestimmter rationeller Fertigungsmethoden und die Aufstellung teurer, technisch vollkommener, arbeits- und materialsparender und damit die Erzeugung verbilligende Maschinen möglich wird, deren An- und Verwendung für den Kleinbetrieb finanziell eine Unmöglichkeit bedeutet. Der einzelne Unternehmer, der die kostensparende Wirkung irgendeiner Maßnahme oder irgendeines Verfahrens kennengelernt hat, glaubt, daß sich mit einer stärkeren Anwenduung derselben, auch die Gewinnchancen entsprechend in arithmetischer oder geometrischer Progession verbessern müssen. Er gewinnt zu dem neuen Verfahren, dem er vielleicht anfangs mit Zweifel gegenüber gestanden haben mag, so großes und blindes Vertrauen, daß er vergißt, im rechten Augenblick dieser Entwicklung Halt zu machen. Er will das Bestmaß erreichen; er wird aber auf diesem Wege zum Extremisten.

War bei dieser Entwicklung die Waffe der technischen Höchstleistung allmählich stumpf geworden — weil bereits Riesensummen investiert waren —, so wurde nun mit der Macht des Kapitals gekämpft. Kapitalkräftigere Betriebe unterboten die schwächeren, um sie auf diese Weise überhaupt vom Markt auszuschalten oder sie nach einem solchen Vernichtungswettbewerb zum An- bezw. Aufkauf und Anschluß an das eigene Unternehmen gefügig zu machen. Gelang es einem Unternehmen nach und nach auf diese Weise einen großen Teil seiner Mitwettbewerber durch den Einsatz seiner Kapitalmacht und einer entsprechenden **„Freipreispolitik“** aus dem Felde zu schlagen oder sich anzugliedern, so erwuchs aus dem allgemeinen Preisverfall sehr oft eine neue monopolistische Preisgestaltung.

Auf der anderen Seite hatten die kapitalintensiven und anlagestarken Großbetriebe, die unter dem steten Druck der fixen Kosten standen, schwer mit den elastischen kleineren Betriebsgrößen zu kämpfen, weil letztere infolge ihrer elastischen Kostenstruktur in einer solchen Krisenlage ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den Großbetrieben besonders wirksam zu behaupten vermögen.

Verschärft wurde die Krise noch dadurch, daß aus dem Heer der Arbeitslosen neue, teils mit primitiver Ein- und Ausrichtung ausgestattete Wettbewerber erwuchsen, die das Angebot des betreffenden Wirtschaftszweiges vergrößerten und gleichzeitig, da ja ihre Kosten in der Hauptsache von der Bemessung der eigenen Lohnvergütung abhingen, die Preise erneut unterboten. Dieses war besonders bei einigen handwerklichen Berufen — Friseure, Schuhmacher — der Fall. Das war die Zeit, in der die Schwarzarbeit blühte.

Fassen wir wieder die realen Wirkungen des freien Preises, dem eine Bindung an die Kosten nicht auferlegt ist, zusammen, so ergibt sich im wesentlichen folgendes:

1. Der freie Preis, der im allgemeinen von der Angebotsseite her an den einzelbetrieblichen Selbstkosten orientiert ist, kann nicht verhindern, daß aus ihm die gefährlichsten Preiserscheinungen erwachsen.
2. Der freie Preis in seiner idealtypischen Form wird unterhöhlt durch den Schleuderpreis, der einem dauernden Mißverhältnis von Angebot und Nachfrage entspringt.
3. Durch Anwendung von Kampfpreisen zum Zweck der Vernichtung der Mitbewerber ist die Entwicklung zu monopolistischen Preisbildungen gegeben.
4. Der grundsätzlich freie und durch nichts gebundene Preis macht einen Leistungswettbewerb unmöglich, weil sich die Auslese im Entscheidungsfall nicht nach den Leistungsfähigkeiten der einzelnen Wettbewerber vollzieht, sondern die Auslese von der Möglichkeit und Ausdauer etwaiger Kapitalzubußen bestimmt wird.
5. Bei dieser Lage fällt auch der Zwang zu steter Leistungsverbesserung bezw. Kostensenkung fort. Der mit Hilfe der „freien“ Schleuder- bezw. Kampfpreise „saturierte“ Betrieb will sich ausruhen und Gewinne machen.
6. Die Nebenwirkungen des uneingeschränkten freien Preises sind also alles andere als volkswirtschaftlich bezw. sozialpolitisch wertvoll.

7. Der freie Preis, ohne Bindung an seinen wichtigsten Bestimmungsgrund: die einzelbetrieblichen Selbstkosten, erscheint uns daher in der Gegenwart als **alleiniges Mittel der Marktordnung** wegen der möglichen Nebenwirkungen und Begleiterscheinungen unbrauchbar.

243. Der gebundene Preis:

Der Vernichtungs-Wettbewerb, wie wir ihn im vorhergehenden Abschnitt kurz darstellten, griff manchem Unternehmer erheblich in seine Substanz. Das ist aber ein wirksames Mittel, die Unternehmer zu einem Verzicht auf die volle Ausübung ihrer Souveränität, ihrer Herrschaftsrechte zu bewegen und sie zu einem Zusammenschluß zu veranlassen. Die Vereinbarungen, die einer Unternehmervereinigung bei einer solchen Notlage entspringen, zielen auf Einschränkung des Wettbewerbs, der allen nur Schaden brachte, ab. In der Mehrzahl der Fälle bestehen diese Einschränkungen darin, daß der einzelne Unternehmer auf seine eigene Preishoheit verzichtet und sich einem Preise unterwirft, der, wenn alle anderen Voraussetzungen (Qualität, Menge usw.) gleich sind, für alle Mitglieder des Zusammenschlusses gleich und einheitlich festgesetzt wird. Solche Vereinbarungen, auf der Grundlage eines freiwilligen Zusammenschlusses durch Einschränkung des gegenseitigen Wettbewerbs eine Marktregelung zu schaffen, führen zur Bildung von Kartellen. Die Einhaltung der festgesetzten Preise wird durch Androhung und Verhängung oft sehr empfindlicher Geldstrafen bewirkt.

Die Festsetzung eines einheitlichen Preises erfolgt in der Regel auf Grund einer Durchschnittskostenrechnung. Geht man von der Tatsache aus, daß bei einem freiwilligen Zusammenschluß auch dem Unternehmer, der seine Erzeugnisse mit den höchsten Selbstkosten erstellt, noch eine Gewinnzusicherung gemacht werden muß, so darf angenommen werden, daß ein freiwilliges Preiskartell in seiner Preisfestsetzung sich nach den Selbstkosten des ungünstigen Betriebes orientieren muß. In dem Maße, als die übrigen Mitglieder die Selbstkosten des oberen Grenzbetriebes unterschreiten, fließt diesen ein erhöhter Gewinn zu. Erfolgt die Preisfestsetzung unter den höchsten Selbstkosten, so müssen die darüber liegenden Betriebe entweder durch besondere Zuwendungen entschädigt werden, oder aber die unrentabelsten Betriebe werden zum Zwecke der Stilllegung oft mit großer Ueberbewertung aufgekauft. (Das letzte Verfahren wird auch angewandt, um Außenseiter, die einem Preismonopol hindernd im Wege stehen, durch den Köder einer übermäßigen Bezahlung des Betriebes zu beseitigen.) Die Preisbindungen haben den freien Wettbewerb in den meisten Wirtschaftszweigen abgelöst. Das System der

Kartelle und ähnlicher Preisbindungen ist so tief in unsere Wirtschaftsstruktur eingegraben, daß man versucht sein kann, von dem Zeitalter der preisgebundenen Wirtschaft zu sprechen.

Die Beurteilung der Preisgebundenheit einer Volkswirtschaft ist durchaus nicht einheitlich. Ebenso wie der freie Preis wird die starre Preisgebundenheit bald gepriesen, bald scharf verdammt.

Es ist im Rahmen dieser Arbeit unmöglich, das ganze Problem der Preisbindungen eingehend und ausführlich zu behandeln. Wir müssen uns bei jeder Preisform darauf beschränken, das für die Behandlung unseres Themas Wesentliche abzuleiten. Darum kann auch bei der Darstellung der Preisbindungen lediglich auf die Wirkungen, die diese Preisform hat, eingegangen werden. Zuvor sei aber noch der Auffassung entgegen getreten, die in der Form der Preisbindung, wie in allen anderen wirtschaftlichen Bindungen die nationalsozialistische Wirtschaftsauffassung am klarsten verkörpert sehen will. Und dies aus dem Grunde, weil jeder Zusammenschluß und im besonderen jede Preisbindung auf dem Grundsatz, daß „Gemeinnutz vor Eigennutz gehe" aufgebaut sei. Das ist weiter nichts als eine plumpe und primitive Irreführung. Die Form der Preisbindung ist ebensosehr und ebensowenig nationalsozialistisch wie die freie Preisbildung. Beide Formen entspringen der gleichen Wurzel. Diese heißt: Streben nach Gewinnsteigerung. Wie ist doch die Entwicklung gewesen. So lange der Unternehmer glaubt, bei freien Preisen besser verdienen zu können, wird er für die Gemeinschaftsidee des Preiskartells nicht allzu große Sympathien haben. Erst wenn das Preiskartell größere Gewinnaussichten bietet als der Wettbewerb mit Schleuder- und Kampfpreisen, wird er in der „Gemeinschaft" seine Gewinninteressen zu verwirklichen suchen. Daß das Preiskartell nichts anders als die Summe von Einzelinteressen, als eine besondere Form des Gruppenegoismus, zu sein braucht, können wir daran erkennen, daß Kartelle nicht nur als „Kinder der Not" geboren werden, sondern daß sie auch zum Zweck der Stabilisierung überhöhter Preise gebildet worden sind.

Die gebundenen Preise existieren in der Hauptsache als Fest-, Höchst- und Mindestpreise.

Wie sie sich in ihrer Wirkungsweise unterscheiden und welchen Einfluß sie auf die Wirtschaftsgestaltung haben bezw. haben können, soll im Folgenden gezeigt werden.

2431 Festpreise:

Das Hauptmerkmal dieser Form ist eine absolute Starrheit. Der Festpreis ist unbeweglich, sowohl nach oben als auch nach unten. Er kommt in erster Linie bei den Massengütern zur Anwendung, die unge-

fähr an allen Orten und zu jeder Zeit und von allen beteiligten Betrieben in gleich guter, vertretbarer Qualität hergestellt werden können. So ist beispielsweise auf dem Gebiet der Rohstoffe, Düngemittel, Grobeisen usw. in der Hauptsache der gebundene Preis vertreten. Auch für die Getreidewirtschaft ist im Rahmen der Marktordnung des Reichsnährstandes ein Festpreis festgesetzt worden. Mit dieser Festpreisregelung sollte die „händlerische" Lebensmittelversorgung, die den Unsicherheitsfaktor „Wetter" zur Basis spekulativer Preiserwägungen gemacht hat, ersetzt werden durch das Ziel, die Stabilität der Brotpreise trotz der Wetterschwankungen und unterschiedlicher Ernteergebnisse zu sichern. Die Praxis der drei letzten Jahre, die recht schwankende Ernteergebnisse brachten, zeigt, daß dieses Ziel mit großem Erfolg in Angriff genommen worden ist. Doch ist hier wie auch bei anderen Festpreisregelungen die Möglichkeit offen gelassen, etwaige Qualitätsunterschiede nach bestimmten, festgelegten Sätzen zu berücksichtigen.

Hinsichtlich der Betriebsgröße kann gesagt werden, daß sich eine geringe Zahl Großbetriebe mit ungefähr einheitlicher Kostenstruktur zur Festpreiskartellierung besser eignet als eine unübersehbare Vielzahl, im ganzen Reich zerstreuter kleinerer, mittlerer und vielleicht auch größter Betriebseinheiten mit grundsätzlich verschiedenem Kostenaufbau. Je unhomogener die angeschlossenen Mitgliedsfirmen hinsichtlich ihrer Betriebsgröße, ihres Betriebsaufbaues, der Zahl der hergestellten Erzeugnisse und der Selbstkostenstruktur sind, desto größer muß die Spannung innerhalb des Festpreiskartells werden, mit der die widerstrebenden Kräfte die Preisordnung zu sprengen suchen.

Es ist in der Tat so, daß die mit dem Festpreis gezogenen Grenzen zu eng sind, um den vielgestaltigen Kräften, dem pulsierenden Leben eines differenzierten Wirtschaftszweiges Raum geben zu können. Die Notlage muß wirklich groß und die in jeder Branche verschieden wirkenden unternehmerischen Kräfte müssen abgedrosselt sein, ehe alle Branchenangehörigen sich einem Festpreise unterwerfen. Wenn es auch der Kartelleitung gelingen mag, durch Androhung und Verhängung von oft einschneidenden Geldstrafen für eine kürzere oder längere Zeit den Festpreisen Geltung zu verschaffen, auf die Dauer wird ein Festpreiskartell die inneren Spannungen nicht aushalten. Der Wunsch von den Kartellbestimmungen befreit zu werden, ist um so stärker, je größer die Wirksamkeit der Außenseiter ist, die im Schatten der Festpreise ohne besondere Anstrengungen — lediglich durch eine kleine Unterbietung — ein glänzendes Geschäft machen. Die Starrheit der Preise ermöglicht wohl eine Leistungssteigerung durch Qualitätsbesserung bei gleicher Preislage; sie gibt dem einzelnen sogar die Möglichkeit einer Gewinnerhöhung im Rahmen der durchgeführten Kostensenkung. Der Festpreis macht es

ihm hingegen unmöglich, eine Umsatzerhöhung auf dem Weg einer durch Kostensenkung begründeten und berechtigten Preissenkung zu erreichen. Es darf nicht übersehen werden, daß durch eine solche Begrenzung des an sich gesunden Ausdehnungsbestrebens zugleich die volkswirtschaftlich so überaus wertvollen erfinderischen und weiterbauenden Kräfte ihres stärksten Antriebes beraubt und lahmgelegt werden.

Die Festlegung gewisser Preise auf starrer, gebundener Grundlage strahlt noch andere ungünstigere Wirkungen aus. Die Festpreise wirken im Wirtschaftsanstieg hemmend. Und dies deshalb, weil die Starrheit der Preise dem Sinken der Selbstkosten — auf die Produktionseinheit bezogen — keinerlei Rechnung trägt. Dies Verhalten muß aber die nach 1933 in Deutschland von der staatlichen Wirtschaftsführung eingeleitete Mengenkonjunktur ernstlich gefährden; geht die darauf abzielende Wirtschaftspolitik doch in erster Linie von der Erwägung aus, daß Preise und Löhne zunächst stabil gehalten werden müssen, daß aber die mit einer Produktionsvermehrung und besseren Kapazitätsausnützung einhergehenden Kostensenkungen — dies ist nicht absolut gesehen, sondern auf die Produktionseinheit bezogen — zu nachfolgenden Preissenkungen führen sollen. Die auf diesem Wege neu geschaffene Kaufkraft soll durch Nachfrage nach anderen Erzeugnissen neue Arbeitsmöglichkeiten schaffen.

Ungünstig wirken sich die Festpreisbindungen auch für die benachbarten und im weiteren Sinne für alle nicht preisgebundenen Wirtschaftszweige aus. Ist der Preis unverhältnismäßig über den Selbstkosten festgelegt und ist weiterhin das preisgebundene Erzeugnis lebenswichtig und durch Substitute nicht zu ersetzen, so wird unberechtigterweise den anderen Wirtschaftszweigen Kaufkraft entzogen.

Der Festpreis auf dem gewerblichen Sektor entspricht weiter sehr oft nicht den Erfordernissen, die die Käuferschaft an den Preis zu stellen hat. Diese darf die berechtigte Forderung stellen, irgendein Erzeugnis zu dem Preis zu erhalten, zu dem es unter Ausnützung aller erlaubten Möglichkeiten nach dem jeweiligen Stand der Technik herzustellen ist. Der Fortschritt in Herstellungsverfahren und -methoden darf nicht unwirksam gemacht werden.

Fassen wir auch hier wieder die wesentlichsten Punkte zusammen:

1. Der Festpreis ist nicht an den einzelbetrieblichen Kosten orientiert. Soweit eine Kostenorientierung überhaupt besteht, erfolgt diese in Anlehnung an die Branchendurchschnittskosten.
2. Der Festpreis kann als Notmaßnahme je nach dem Charakter der Wirtschaftszweige (Rohstoffe und Landwirtschaft) und den betreffenden Erzeugnissen gegen einen ruinösen Wettbewerb und Preisverfall mit Erfolg angewandt werden.

Es ist selbstverständlich, daß viele Festpreisbildungen der landwirtschaftlichen und industriellen Urproduktion und manche andere auf dem gewerblichen Sektor nationalwirtschaftlich und staatspolitisch einfach notwendig sind.

3. Der feste Preis trägt in seiner Starrheit den vielgestaltigen Kräften innerhalb einer Volkswirtschaft in keiner Weise Rechnung. Durch die oft angewandten Umgehungsmöglichkeiten wird die Wirtschaftsmoral nicht sonderlich gefördert.
4. Die Starrheit der festen Preise trägt dem Sinken der Selbstkosten (insbesondere der fixen Kosten auf die Produktionseinheit bezogen) infolge Umsatz- bezw. Produktionsvermehrung durch den Wirtschaftsaufstieg in keiner Weise Rechnung und gefährdet damit den Erfolg der von der nationalsozialistischen Regierung beabsichtigten Mengenkonjunktur.
5. Der feste Preis begrenzt das gesunde Ausdehnungsstreben der Unternehmer und kann u. U. die volkswirtschaftlich wertvollen erfinderischen und weiterbauenden Kräfte abtöten und lahmlegen.
6. Der gebundene Preis eignet sich bei hoher Preisfestsetzung und sofern er für ein lebenswichtiges Erzeugnis gilt u. U. unberechtigterweise Kaufkraft an, die evtl. in anderen Wirtschaftszweigen nachfragend aufgetreten wäre. **Die gebundenen Festpreise können also preisdrückend auf die freien Preise** einwirken.
7. Der Festpreis mißachtet die berechtigte Forderung der Käuferschaft — soweit nicht nationalwirtschaftliche Gründe etwas anderes bedingen — die darauf gerichtet ist, alle volkswirtschaftlichen Güter und Leistungen zu dem niedrigsten Preis zu erhalten, der bei dem jeweiligen Stand der Technik unter Benutzung aller erlaubten Herstellungsmöglichkeiten möglich ist.

2432 Höchstpreise:

Soweit innerhalb einer Volkswirtschaft der Höchstpreis als Mittel der Preispolitik in Anwendung kommt, entspringt er in allen Fällen behördlichen, autorativen Eingriffen in die wirtschaftliche Preisentwicklung. Denn es lassen sich keine Gründe dafür anführen, warum die freien Unternehmer die Chancen auf größtmögliche Gewinnerzielung freiwillig aus der Hand geben. In der Tat ist es denn auch so, daß der Höchstpreis eine ausgesprochene Notmaßnahme darstellt, die in Deutschland sowohl während der Kriegswirtschaft und der Inflationszeit als auch während der beiden Preisüberwachungsperioden von der Reichsregierung und vom Reichskommissar für Preisüberwachung in seltenen Fällen in Anwendung gekommen ist. Mit der Festsetzung von Höchstpreisen will man unberech-

tigten Preistreibereien und -steigerungen, die oft bewußt mit Hilfe einer künstlich herbeigeführten Psychose in den Reihen der Käuferschaft ausgelöst wurden, energisch zu Leibe rücken. Zu der Frage, wann der Staat Höchstpreise festzusetzen hat, äußerte sich der damalige Reichskommissar für Preisüberwachung Oberbürgermeister Dr. Goerdeler wie folgt:[8]) „Dient eine Ware der Deckung eines lebensnotwendigen Bedarfs, so wird das Interesse der Allgemeinheit berührt, sobald die Ware knapp wird und ihr Preis im freien Spiel von Angebot und Nachfrage steigt. Das ist aber auch der einzige Fall in dem der Staat Höchstpreise festsetzen muß. Sie haben zur Voraussetzung, daß dann auch die gerechte Verteilung sichergestellt, also die Warenbewegung und -verteilung staatlich überwacht wird. Ohne diese Voraussetzung ist die Festsetzung höchster Preise das Papier nicht wert, auf dem sie gedruckt werden, weil jeder Verteilungsschlüssel fehlt."

Höchstpreise und freie Warenbewegung schließen sich gegenseitig aus. Eine Nichtbeachtung dieser Voraussetzung würde, „auch bei Androhung härtester Strafen zu verödeten offenen Märkten und blühenden Schwarzmärkten und unsozialer Güterverteilung (an diejenigen, die „unter der Hand" den höchsten Kaufpreis bieten) führen".[9])

Höchstpreise sind in der letzten Amtsperiode des Reichskommissars für Preisüberwachung u. a. für grüne und geschälte Weiden festgesetzt worden, weil auf diesem Gebiet durch die Verringerung der bisherigen Einfuhr für deutsche Weiden der Preis unverhältnismäßig gestiegen war. Die Praxis dieser Weiden-Höchstpreisfestsetzung, der leider die Überwachung der Warenerzeugung- und -verteilung mangelte, hat aber bald gezeigt, daß die Höchstpreise durch andere Qualitätseinstufungen umgangen wurden.

Gegen den dauernden Bestand eines einheitlichen Weiden-Höchstpreises sprach auch die Tatsache, daß im Höchstpreis die sehr starken Gewichtsverluste im Laufe des Jahres keine genügende Berücksichtigung gefunden hatte. In zwei nachfolgenden Verordnungen ist dem Höchstpreis darum auch seine Starre genommen und er selbst abgemildert worden.

Der Höchstpreis ist die Preisform der Zwangswirtschaft, des Zuteilungs- und Kartensystems. Er ist die Preisform, die bei nicht genügender straffer Kontrolle und Überwachung, die Grundsätze des kaufmännischen Handelns, wie Anständigkeit, Gewissenhaftigkeit, Ehrlichkeit und Wahrhaftigkeit am stärksten aushöhlen und die Wirtschaft im wahrsten Sinne des Wortes korrupt machen kann.

---

[8]) Aus einem Vortrag, gehalten auf der Kundgebung der Kommission für Wirtschaftspolitik der NSDAP. in Leipzig.

[9]) Kalveram a. a. O. Seite 6.

2433 Mindestpreise:

Diese entspringen im Gegensatz zu den Höchstpreisen in der Regel freiwilligen Vereinbarungen. Doch haben wir auch eine Reihe vom Staat aus vorgenommener Zwangskartellierungen, die die Festsetzung von einheitlichen Mindestpreisen zum Inhalt haben. Eine Preisbindung auf der Basis einheitlicher Mindestpreise wird entweder als Ersatz für nicht zu stande kommende Festpreise vorgenommen oder aber man versucht, mit dieser Form der Vielgestaltigkeit des Wirtschaftslebens einigermaßen Rechnung zu tragen. Mit dieser Form versuchen die zusammengeschlossenen Unternehmer den Preiskampf nach unten zu begrenzen, während die Preisentwicklung nach oben dem freien Spiel von Angebot und Nachfrage überlassen bleibt. Die Problematik der Mindestpreise besteht also einmal in dem Kompromiß zwischen Bindung und Freiheit und zum andern in der Höhe der festgesetzten Mindestpreise. Mindestpreise kann man in Wahrheit doch nur auf Grund der **niedrigsten** Selbstkosten eines Betriebes einer Branche festlegen, wobei eine Einkalkulation dauernder Überkapazitäten nicht erfolgen darf und auch der übliche Gewinnzuschlag nicht als feststehende Größe zu gelten hat. Der Mindestpreis befriedigt auch deshalb nicht, weil in ihm je nachdem, was gerade günstiger ist, freier Wettbewerb und Preisbindung vereinigt sind.

So nützlich die Mindestpreise im einzelnen Fall auch einmal sein können — wenn sie nämlich einen ruinösen und nicht durch die Lage des Marktes bedingten Preiskampf nach unten begrenzen —, als eine generelle befriedigende Preisform, die das Marktgeschehen gerecht, zweckmäßig und für die Gesamtwirtschaft vernünftig regelt und ordnet, vermögen wir sie nicht anzuerkennen.

Soweit sich die Mindestpreise in ihrem Charakter den Festpreisen nähern, sind auch die Wirkungen die gleichen, wie sie bei den Festpreisen abgeleitet worden sind. Darüber hinaus sind noch einige besondere Wirkungen aufzuzählen.

Dadurch daß die Mindestpreisregelung die Preisentwicklung nach unten in jedem Fall unmöglich macht, hemmt sie die Anpassung an die Kaufkraft. Sie hemmt die Absatzvermehrung und in gleichem Maße den Fortschritt. Dem Verfasser sind aus seiner Tätigkeit im Reichskommissariat für Preisüberwachung Fälle bekannt, in denen eine ganze Anzahl Mitgliedsfirmen einer Mindestpreisregelung auf Grund genau und gewissenhaft berechneter Selbstkosten die Mindestpreise zu unterschreiten in der Lage gewesen wären und aus diesem Grunde auch entsprechende Anträge stellten.

Eine weitere Schwierigkeit erwächst einer großen Anzahl von Mitgliedern aus der Tatsache, daß der Mindestpreis für alle Mitglieder

gleich hoch bezw. gleich niedrig festgesetzt ist. Es ist nämlich leicht einzusehen, daß bei einem Überwiegen des Angebots über die Nachfrage die Preise aller Mitglieder sich dem festgesetzten Mindestpreise nähern und der Mindestpreis für jeden einzelnen Betrieb zugleich Höchstpreis wird. Damit kann sich aber die Überlegenheit im Wettbewerb zugunsten der größeren Firmen verschieben. Dem Verfasser sind ebenfalls Fälle bekannt, in denen bei gleichen Preisen die großen Firmen, die von irgendeiner Warengattung eine ganze Kollektion, gewissermaßen eine Übersicht über den gesamten Markt vorzulegen hatten, leichter verkaufen konnten, als dies dem kleinen Betriebe, der in der Regel nur 1 oder 2 Typen einer typenreichen Art anzubieten hat, möglich war. Die Spannungen, die sich aus solchen und ähnlichen praktischen Benachteiligungen ergaben, hat man dadurch abzumildern versucht, daß den betreffenden Mitgliedern ein fünf- oder zehnprozentiger Preisabschlag auf den festgesetzten Mindestpreis gestattet war. Der Preisabschlag ist aber nicht die einzige Form, wie starre Bindungen durch die praktischen Notwendigkeiten durchlöchert werden mußten.

Die Mindestpreis- wie auch die Festpreisregelungen sind fast immer aus einer Übersetzung des betreffenden Wirtschaftszweiges hervorgegangen, und in den meisten Fällen aus einer Übersetzung, die auch bei bester Wirtschaftslage nicht zu beseitigen ist. Wird nun der Mindestpreis so festgelegt, daß auch dem schlechtesten Betrieb die Existenz gesichert wird, so bedeutet eine solche Preisregelung — so hart das auch klingt — nichts anderes als eine Konservierung der Übersetzung und der Überkapazitäten. Kommt zum Mindestpreis nun gar noch ein Neuerrichtungs- bezw. Erweiterungsverbot, so ist jeglicher Zwang nach Leistungssteigerung fortgenommen. Der Wirtschaftszweig erstarrt.

2434 Gleitende Preise:

Darunter wollen wir die Preisformen verstehen, die in Abhängigkeit von irgendwelchen äußeren Faktoren gebracht werden. So können, um ein Beispiel zu nennen, die Preise für Kohlen oder andere arbeitsintensive Güter in eine dauernde Relation zu der Lohnentwicklung gebracht werden. Tatsächlich war es in den Jahren nach der Revolte von 1918 so, daß die Preise in manchen Erwerbszweigen den von den Arbeitern bezw. Arbeitnehmerverbänden verlangten Löhnen angepaßt wurden. Im umgekehrten Fall, wenn also die Löhne in eine bestimmte Relation zu der jeweiligen Preishöhe gesetzt werden, spricht man von einer „gleitenden Lohnskala“. Außer dem Lohn kann eine Reihe anderer Selbstkostenfaktoren, soweit diese für die jeweilige Preishöhe maßgeblich bestimmend sind, als „Preisführer“ in Betracht kommen. Vielfach hat man

von verbandlicher Seite eine Preisregelung für eine Fertig- oder Halbfertigware auch so vorgenommen, daß der Preis in ein festes Verhältnis zu den amtlichen Börsennotierungen gebracht wird (z. B. Baumwollnotierungen für Textilstoffe, Eisenerznotierungen für Gußeisen usw.). In diesem Zusammenhang sei auch auf die besonders in den Inflationsjahren von Einzelhandelsverbänden herausgebrachten Indexlisten verwiesen. Die einzelnen Güter (Haus- und Küchengeräte, Eisenwaren) wurden entsprechend ihrem Wert in eine Wertskala eingestuft, so daß jede Ware ihre Wertziffer bekommt. Diese Wertziffer wurde mit einer Schlüsselzahl, die sich nach der Marktentwertung richtete und änderte, vervielfacht, um auf diese Weise mit den Verkaufspreisen der rapiden Entwertung der Mark einigermaßen zu folgen. Man sieht, daß solche Indexpreise ein rohes aber doch in jener Zeit brauchbares Hilfsmittel waren, sich vor dem Vermögensschwund einigermaßen zu retten.

Die gleitenden Preise richten sich in dem Maße nach den wirklichen Tageswertkosten aus, als die zur Preisbestimmung herangezogenen Kostenfaktoren im Größenverhältnis zu den Gesamtkosten stehen.

244 Richtpreise:

Der Richtpreis — von Verbänden und Wirtschaftsgruppen aufgestellt — soll den angeschlossenen Firmen in erster Linie Anhaltspunkt für ihre Preisfestsetzung sein. Die kalkulierenden Firmen sollen sich nach ihm richten können. Im Charakter des Richtpreises liegt es daher, daß er sowohl überschritten als auch unterschritten werden kann und darf. Auf dieser Grundlage sind auch die eingangs schon erwähnten Richtpreise, die der Reichsnährstand für den Absatz der 1934er Weinernte in Anwendung brachte, aufgebaut. Bei ihnen sind die in den örtlichen und wirtschaftlichen Verhältnissen sowie die in der Qualität begründeten Überschreitungen und Unterschreitungen zulässig. Sie sollen die eigene Preiserrechnung in keiner Weise ersetzen. Sie sollen dem selbständig Kalkulierenden eine Vergleichsmöglichkeit mit den selbst errechneten Preisen geben; sie sollen den einzelnen Unternehmer, sofern er bei seiner Rechnung zu großen Abweichungen kommt, zumindest zum Nachdenken anregen, eher noch zu einer Nachrechnung veranlassen.

Von großem Vorteil können solche Richtpreise für den wenig in der Selbstkostenrechnung bewanderten und geübten Betriebsführer sein. Richtpreise sind hauptsächlich bei solchen Verbänden bezw. Wirtschaftsgruppen in Geltung, deren Erzeugnisse hinsichtlich der Ausführungen, der Qualitäten sehr verschieden sind. In letzter Zeit sind auch bestehende Mindestpreise durch behördliches Eingreifen in Richt-

preise umgewandelt bezw. zu solchen erklärt worden. Die Wandlung kann aber bei entsprechender Handhabung auch in umgekehrter Richtung gehen. Aus Richtpreisen können Mindestpreise werden. Und zwar auf dem Wege, daß die Mitglieder eines solchen Richtpreis-Verbandes oder Richtpreiskartells mehr oder weniger durch angedrohte Prüfungen, Kontrollen und gesellschaftliche Ächtung bei Unterschreitung der Richtpreise zu deren Innehaltung gezwungen werden.

245 Auswertung und Kritik:

Die vorstehenden Ausführungen dienten dem Zweck, uns über das Wesen und die Funktionen der wesentlichsten Preisformen Klarheit zu verschaffen, damit die Preisformen von den verantwortlichen Trägern einer Preisregelung entsprechend ihren Wirkungen richtig und zweckmäßig eingesetzt werden können. Richtig und zweckmäßig heißt aber mit anderen Worten, daß mit ihrer Hilfe die **volkswirtschaftlich beste Preisregelung** erreicht werden muß.

Dieser volkswirtschaftlich beste Preis, der gedanklich von der Vorstellung eines gerechten Preises beinflußt ist, ist frei von jeder einseitigen theoretischen Starrheit. Er ist gekennzeichnet durch weitgehende Anpassung an die volkswirtschaftliche Struktur. Der volkswirtschaftlich beste Preis ist eine zeitbedingte Größe, die sich fortgesetzt mit den Strukturwandlungen und der politischen Zielsetzung der Volkswirtschaft ändert.

Es steht außer Zweifel, daß der volkswirtschaftlich beste Preis auf dem Gebiet der Landwirtschaft nur in einer solchen Preisregelung bestehen kann, die uns die heimische Ernährungsbasis für alle Fälle sichert. Darum ist auch die Preisform, die zur Erreichung des Zieles am zweckmäßigsten ist, die richtige. Wir haben in unseren früheren Ausführungen gesehen, daß bei den wichtigsten Agrarprodukten der Festpreis eingeführt ist, daß aber gleichzeitig alle anderen Preisformen entsprechend ihren Funktionen zu dem Zweck eingesetzt sind, die verloren gegangene Kosten-Preis-Relation wieder herzustellen.

Die Schaffung neuer Rohstoffe kann ebenfalls durch eine zweckmäßige Preispolitik vorangetrieben werden.

Wenn zunächst durch Fest- oder Mindestpreise der Wettbewerb ausgeschaltet und ein ruhiger Aufbau- und eine stete Entwicklung ermöglicht und gesichert werden kann, so ist doch hier andererseits schon zu bedenken, daß eine Aufrichtung fester Preisparitäten und Preisbindungen die Revision der Kosten sehr hemmen und die Bahn der natürlichen Preissenkung sperren kann. Das sind im großen gesehen die zwei Gebiete, auf denen geringe Preiserhöhungen aus nationalwirtschaftlichen Gründen u. U. hingenommen werden müssen.

Von diesen beiden Sektoren abgesehen, ist heute die deutsche Wirtschaftspolitik und insbesondere die Preispolitik ein Kampf um den Lebensstandard des deutschen Volkes. Aber darüber hat man sich klar zu sein, daß unter dem politisch entscheidenden „Lebensstandard" nicht eine beliebige persönliche Vorstellung über erwünschte Lebenshaltung zu verstehen ist, sondern einfach die ausreichende Versorgung derjenigen Mehrheit von Volksgenossen mit den wichtigsten Lebensgütern, die 200,— Reichsmark brutto und darunter verdient, und vorläufig — in Geldlöhnen gerechnet — nicht mehr verdienen wird. Aus diesem Grunde und auch im Hinblick auf den Arbeitsbeschaffungskampf ist das Festhalten an dem Prinzip der Mengenkonjunktur bedingt. Mit dieser Feststellung gewinnt man auch zu den Vorschlägen in der Wirtschaft, überall feste Preisparitäten herzustellen und mit Hilfe der neuen Organisationen der wirtschaftlichen Selbstverwaltung Preisbindungen zu errichten, die richtige Beurteilungsgrundlage. Bei der Propagierung starrer Preisparitäten wird vor allem auf den Kalkulationsvorteil fester Preise für Kaufmann und Unternehmer hingewiesen. Des weiteren gebe es keine geeignetere und gerechtere Leistungsebene als gleiche, also einheitlich gebundene Preise. Eine Stabilität des Preisniveaus durch die Aufrichtung eines Systems von Festpreisen sei ein wichtiger Garant für die Dauer des Aufschwungs.[10])

Diese Gedankengänge sind im Grunde genommen nichts anderes als die Übertragung der Formen landwirtschaftlicher Marktregelung generell auf den gesamten Wirtschaftsablauf. Es ist im Verlauf dieser Arbeit wiederholt auf den Unterschied der Wertigkeit landwirtschaftlicher und industrieller Güter und die dadurch bedingte verschiedene Marktregelung hingewiesen worden. Es muß diesen Ausführungen aber auch entgegengehalten werden, daß auf Preisschwankungen als eines der wichtigsten Mittel der gewerblichen Leistungsauslese nicht verzichtet werden kann. Ferner ist zu bedenken, daß die beabsichtigte Mengenkonjunktur die Tendenz einer Preissenkung — herbeigeführt durch eine allgemeine Nachprüfung und Revision aller Kostenelemente — haben muß.

Ein System von starren Preisbindungen würde aber auch einer langfristigen Verbilligung des Industrieproduktes auf lange Sicht entgegenwirken, die das industrielle Fertigerzeugnis charakteristisch von den meisten Agrarprodukten und auch in einem gewissen Grade von den natürlichen industriellen Roh- und Grundstoffen unterscheidet und einer der wichtigsten Motore der Verbesserung und Erhöhung des Lebensstandards ist. Wir entnehmen dazu dem schon erwähnten Artikel des „Berliner Tageblattes" folgendes Beispiel: Die übliche 25-Watt-Lampe

---

[10]) Berliner Tageblatt Nr. 379, 13. Aug. 35: Starre Preisparitäten.

kostete im Kleinhandel 1902 RM. 5,50, 1910 RM. 3,50, 1914 RM. 2,15, 1935 kostet sie nur noch RM. 0,95. Damit braucht nun keineswegs die Verbilligung abgeschlossen zu sein. Dieses Beispiel könnte durch hundert und tausend andere beliebig bestätigt werden.

Die Preispolitik des Staates muß sich naturgemäß vor allem auf die Existenzgüter konzentrieren, sie braucht die Zusatzgüter nur bedingt zu berücksichtigen und zwar abnehmend in dem Maße, je mehr der als Nachfrage auftretende Zusatzbedarf rein individualistischer Natur ist. Es ist also wichtig, daß die Güter des täglichen Bedarfs billig zu haben sind. Das ist mit starren Preisverhältnissen nicht durchführbar. Die Regulierung der Preise muß unter Ausnützung aller mobil zu machenden natürlichen Kräfte erfolgen. Im übrigen wird an dieser Stelle auf die Ausführungen über gebundene Preise verwiesen. Wenn nach diesen Gesichtspunkten also ein System von gebundenen Preisen nicht den volkswirtschaftlich besten Preis garantiert, so wäre es naheliegend, diesen auf der anderen extremen Seite der Preisbildungsmöglichkeiten, den grundsätzlich freien Preisen zu suchen. Und in der Tat, nichts käme den Voraussetzungen einer Mengenkonjunktur näher als die freie Preisbildung. Trotzdem könnte eine generelle Aufhebung aller bestehenden Preisbindungen nicht die erwünschten Wirkungen haben. In dem Maße nämlich, als die überschüssigen Produktionskapazitäten bezw. die großen Übersetzungen in den betreffenden Wirtschaftszweigen bei freier Preisbildung zum gegenseitigen Vernichtungswettbewerb führen, verliert diese, wie wir schon gesehen haben, ihre Funktion, ein gerechtes Ausleseverfahren und Ordnungsprinzip zu sein. In einem solchen Stadium ist nicht mehr die bessere Leistung, sondern die Kapitalstärke entscheidend. Das hätte aber zur Folge, daß nicht der **beste** Betrieb preisführend ist, sondern daß die Preisbestimmung aus einem mit Schleuderpreisen und Kampfpreisen geführten, und deshalb die natürlichen Leistungsfähigkeiten verdeckenden Wettbewerb erfolgt.

Und diese Entwicklung hätte bei einer plötzlichen Aufhebung aller bestehenden Preisbindungen — von nationalwirtschaftlichen Preisfestsetzungen und -bindungen abgesehen — in einem Zeitpunkt noch bestehender größer und größter Übersetzungen erfolgen müssen.

Es ist darum notwendig, daß bei einer Aufhebung bestehender Preisbindungen neue Bindungen auferlegt werden, damit die gewonnene Freiheit nicht mißbräuchlich benutzt werden kann. Aber diese neue Bindung darf keine starre, die natürlichen wirtschaftlichen Triebkräfte abtötende und drosselnde sein; sie muß vielmehr so beschaffen sein, daß sie den oft widerstrebenden Kräften Raum bieten und zugleich auf der Grundlage des echten Leistungswettbewerbs ein gerechtes wirtschaftliches Ordnungsprinzip und Ausleseverfahren sein kann. Darum wird die neue Bindung

eine Bindung an die einzelbetrieblichen Selbstkosten sein müssen, denn eine Preisentwicklung auf dieser Grundlage hat die günstigsten Ausstrahlungen nach allen Seiten: **sie belohnt den Tüchtigsten, sie garantiert dem Käufer die niedrigsten Preise, die nach dem jeweiligen Stand der Technik möglich sind; sie ist ein Antrieb des Fortschrittes; sie unterscheidet echte von unechten Leistungen und sie bestraft die Anbieter unechter, durch Schleuderpreis bezw. Kampfpreis vorgetäuschter Leistungen; sie ist der unfehlbare Kompaß für die Entwicklung zur optimalen Betriebsgröße; sie stärkt die Stellung des persönlichen Könnens im Wettbewerb gegenüber einer Herbeiführung des Wettbewerbssieges durch kapitalmäßige preisliche Unterbietungen.**

Die Bindung der Preise an die einzelbetrieblichen Kosten will in ihrer Beweglichkeit der Dynamik der wirtschaftlichen Triebkraft, auf der Grundlage eines anständigen Wettbewerbs größte Entfaltungs- und Gestaltungsmöglichkeiten geben. Damit unterscheidet sie sich klar und deutlich von der Statik der festen Preisparitäten und starren Preisbindungen einerseits und der Dogmatik eines keinerlei Bindungen und Hemmungen kennenden freien Vernichtungswettbewerbs andererseits. **Der Leistungswettbewerb auf der Grundlage der einzelbetrieblichen Kosten unterscheidet sich weiter von den beiden Extremen der Preisbildung auch dadurch, daß er tatsächlich ein Wettbewerb auf eigenes Risiko ist, während sowohl der keine Bindungen kennende freie Preis als auch der gebundene Preis mehr oder weniger einem Wettbewerb auf fremdes Risiko entspringen. Bei den Preisunterbietungen, die durch Lohndrückerei, Nichtzahlung veranschlagter Steuer bezw. Steuerhinterziehung und Ausnutzung der Einkaufsmacht durch Preisdrückereien bei den Lieferanten und durch Einkalkulieren eines beabsichtigten betrügerischen Zahlungsvergleiches ermöglicht werden, ist dieser Tatbestand ohne weiteres ersichtlich. Preisbindungen, die eigentlich den Wettbewerb ausschalten, tun dies immer auf das Risiko der nicht preisgebundenen Wirtschaftszweige. Der Wettbewerb geht hier nicht zwischen dem einzelnen Anbieter eines Wirtschaftszweiges, sondern die Wirtschaftszweige selbst stehen im Wettbewerb um die Erlangung eines möglichst großen Anteils der allgemeinen Kaufkraft eines Volkes. In unseren früheren Darlegungen ist auf die unberechtigte Wegnahme von Kaufkraft durch starre überhöhte Preise auf Kosten der nicht preisgebundenen Güter oft verwiesen worden.**

Zur Durchführung und Verwirklichung dieser Aufgaben ist im Laufe der Monate mehr und mehr das Kalkulationskartell entwickelt worden, das in den folgenden zwei Abschnitten eingehend behandelt werden soll.

II. Hauptteil: Das Kalkulationskartell.

3. Der Weg zum Kalkulationskartell.

31. Die Erklärungen des Reichskommissars für Preisüberwachung.

Durch Reichsgesetz vom 8. 11. 1934 wurden die Aufgaben der Preisüberwachung, die nach der Beendigung der ersten Preisüberwachung auf das Reichswirtschaftsministerium und das Reichsernährungsministerium entsprechend ihren Aufgabenbereichen aufgeteilt waren, wieder vereinigt und Oberbürgermeister Dr. Goerdeler, der auch der frühere Preisüberwachungskommissar war, verantwortlich übertragen.

Seine Aufgaben, — ungerechtfertigte Preise und Preissteigerungen zu verhindern und damit den notwendigen Ausgleich zwischen Löhnen und Preisen herbeizuführen und die Hemmnisse zu entfernen, die der von der Regierung beabsichtigten und in die Wege geleiteten Mengenkonjunktur entgegenstehen und -wirken, — suchte er einerseits durch Auflockerung des erstarrten Preisgefüges zu lösen und den freien Wettbewerb von den Schlacken der Preisschleuderei und Kampfpreisbildungen zu befreien. In einer Presseerklärung sagte Dr. Goerdeler u. a. einmal: „In der Notzeit der Nachkriegsjahre haben sich unleugbar vielfach Formen und Methoden des Wettbewerbs entwickelt, die mit Berufsehre und geschäftlichem Anstand unvereinbar sind. Preisunterbietungen, die nicht zu Lasten des eigenen, sondern des fremden Risikos erfolgen, sind das, was man liberalistisch nennen könnte. Die Möglichkeit, auf Kosten Dritter (Staat, Gefolgschaft und Geldgeber) mit Preisen zu schleudern, gilt es scharf zu beschneiden. **Hierin,** sowie in der Überwachung einer der Kaufkraftlage richtig angepaßten Qualitätshaltung, sehe ich heute die wichtigste Aufgabe der fachlichen Selbstverwaltung, **nicht aber in der Festlegung und Verteidigung eines starren Preissystems**".[11]) Und an anderer Stelle: „Der volkswirtschaftlich beste Preis entwickelt sich im Wettbewerb um beste Leistungen, die sich der Kaufkraft am elastischsten anpassen .... Deshalb ist es notwendig,

---

[11]) Presseerklärung Dr. Goerdelers im November 1934.

der Leistung, die sich immer nur im Ringen, also im Wettbewerb herausbilden kann, freiere Bahn zu schaffen, aber dafür zu sorgen, daß dieser Wettbewerb sich unter lauteren Bedingungen abwickelt."[12])

Den programmatischen Erklärungen folgte die Tat. Unter den vielen Verordnungen, Anordnungen und Entscheidungen, die alle von diesem Geist getragen sind, sollen die wichtigsten dieser Art herausgegriffen werden.

Als erste Verordnung startete der Reichskommissar für Preisüberwachung am 12. 11. 1934.

32. Verordnung über Preisbindungen und gegen Verteuerung.

Sie hat den folgenden Wortlaut:

Auf Grund der Verordnung über die Befugnisse des Reichskommissars für Preisüberwachung vom 8. Dezember 1931 (RGBl. I, S. 747) in Verbindung mit dem Gesetz über Bestellung eines Reichskommissars für Preisüberwachung vom 5. November 1934 (RGBl.. I S. 1085) wird verordnet:

§ 1

Verbände und andere Zusammenschlüsse öffentlichen oder bürgerlichen Rechts dürfen nur mit meiner Einwilligung oder der Einwilligung der von mir beauftragten Stellen Preise, Mindestverarbeitungsspannen, Mindesthandlsspannen, Höchstnachlässe oder Mindestzuschläge im inländischen Geschäftsverkehr für lebenswichtige Gegenstände des täglichen Bedarfs und lebenswichtige Leistungen zur Befriedigung des täglichen Bedarfs festsetzen, verabreden oder empfehlen oder solche Festsetzungen, Verabredungen oder Empfehlungen zum Nachteil der Abnehmer verändern. Festsetzungen, Verabredungen und Empfehlungen, die nach Inkrafttreten dieser Verordnung ohne eine solche Einwilligung getroffen werden, sind nichtig.

§ 2

Erzeuger oder Großhändler dürfen Kleinhandelspreise, -spannen, -höchstnachlässe oder -zuschläge für lebenswichtige Gegenstände des täglichen Bedarfs und lebenswichtige Leistungen zur Befriedigung des täglichen Bedarfs im inländischen Geschäftsverkehr nur mit meiner Einwilligung neu festsetzen oder neu verabreden oder solche Festsetzungen oder Verabredungen zum Nachteil der Abnehmer des Kleinhändlers verändern. Festsetzungen oder Verabredungen, die nach dem Inkrafttreten dieser Verordnung ohne eine solche Einwilligung getroffen werden, sind nichtig.

§ 3

Der Weg der Waren vom Erzeuger zum Verbraucher soll durch Einschaltung volkswirtschaftlich entbehrlicher Zwischenstellen aller Art nicht erschwert, verlangsamt oder verteuert werden. Ob eine Zwischenstelle volkswirtschaftlich entbehrlich ist, unterliegt in jedem einzelnen Falle meiner Entscheidung.

---

[12]) Zeitschrift für öffentliche Wirtschaft. 15. 5. 1935, Seite 4.

§ 4

Es ist verboten, Handlungen vorzunehmen, durch die mittelbar oder unmittelbar die Vorschrift der §§ 1 bis 3 umgangen werden oder umgangen

§ 6

Diese Verordnung tritt mit ihrer Verkündigung in Kraft.
werden sollen.

Für die nicht in dieser Verordnung aufgeführten Güter und Leistungen bleiben die Vorschriften der Verordnung gegen Preissteigerung vom 16. Mai 1934 (RGBl. I. S. 389) in Verbindung mit der zweiten Verordnung gegen Preissteigerungen vom 7. August 1934 (RGBl. I. S. 565) in Kraft.

Berlin, den 12. November 1934.

Der Reichskommissar für Preisüberwachung.
gez. Dr. Goerdeler.

Diese Verordnung bedeutete eine außerordentliche Erschwerung der Aufrichtung neuer und der nachteiligen Veränderung bestehender Preisbindungen und sonstiger Preisverabredungen. Hatten sich vorher die Wirtschaftszweige gewissermaßen in der Errichtung von Preiskartellen zu übertreffen versucht, so durften sie auf die Genehmigung eines Antrages auf Preisbindung bezw. -erhöhung nur in den wirklich nationalwirtschaftlich begründeten Fällen rechnen. Die Verordnung wirkte zusammen mit der Praxis des Reichskommissars immer mehr ernüchternd, als sich zeigte, daß für neue Preisbindungen bei dem Reichskommissar sehr wenig Sympathien bestanden.

Die Richtung, die der R. K. f. P. auf preispolitischem Gebiet eingeschlagen hat, hob sich im weiteren Verlauf seiner Tätigkeit immer schärfer und deutlicher ab.

Am 15. November 1934 erließ er die

33. Verordnung zur Förderung selbständiger Kostenberechnungen in der Wirtschaft.

Zwecks Förderung selbständiger, verantwortungsbewußter Kostenberechnungen wird auf Grund der Verordnung über die Befugnisse des Reichskommissars für Preisüberwachung vom 8. Dezember 1931 (RGBl. I. S. 747) in Verbindung mit dem Gesetz über Bestellung eines Reichskommissars für Preisüberwachung vom 5. November 1934 (RGBl. I. S. 1085) verordnet:

§ 1

Soweit nach geltendem Recht Preisbindungen nicht gestattet sind, ist es auch unzulässig, zu versuchen, preisbindende Wirkungen auf andere Weise zu erzielen. Insbesondere ist es Verbänden, Vereinen und anderen Zusammenschüssen ebenso wie deren Vertretern oder Beauftragten nicht gestattet, Formblätter für Kostenberechnungen zu versenden, in die Kosten- oder Preiszahlen eingesetzt sind .

Die Ausgabe von Formblättern ohne Kosten und Preiszahlen ist zulässig.

§ 2

Wer der Bestimmung des § 1 fahrlässig oder vorsätzlich zuwiderhandelt, oder sie in anderer Weise zu umgehen versucht, wird mit Gefängnis und mit Geldstrafe, deren Höchstmaß unbeschränkt ist, oder mit einer dieser Strafen bestraft.

Berlin, den 15. November 1934.

Der Reichskommissar für Preisüberwachung.
gez. Dr. Goerdeler.

Die Verordnung zur Förderung selbständiger Kostenberechnung in der Wirtschaft darf man als den zweiten Schritt auf dem Wege zur Preisbefreiung ansehen. War nach der ersten Verordnung die Gefahr gegeben, daß nach einer abgelehnten Preisbindung oder Preisabrede die Verbände, Vereine und andere Zusammenschlüsse versuchten, **preisbindende Wirkungen** durch die Verpflichtung ihrer Mitglieder auf die Benutzung und Anwendung bestimmter Formblätter mit festgelegten Kostenzahlen zu erreichen, so wurde mit der erwähnten Verordnung die Lücke geschlossen. Gleichzeitig proklamiert die Verordnung erstmalig die Förderung selbständiger, verantwortungsbewußter Kostenberechnungen, die noch weit stärker in den Mittelpunkt einer dynamischen Preisordnung gerückt werden sollen.

Die Verordnung über die Anmeldepflicht von Preisbindungen vom 19. 11. 1934 verpflichtet die Verbände, Kartelle, usw. alle Preisfestsetzungen und nachteiligen -veränderungen, soweit sie seit dem 1. 6. 1933 erfolgt sind, dem R. K. f. P. zu melden. Erfolgt eine Meldung nicht bis zum angegebenen Termin, so galt die Preisregelung als aufgelöst.

Von besonderer Bedeutung für die konsequente Weiterverfolgung der einmal eingeschlagenen Richtung ist die

34. Verordnung über Wettbewerb.
Vom 21. Dezember 1934.

Preise, die der Kaufkraft des Volkes entsprechen, entwickeln sich bei genügendem Angebot von Waren und Leistungen am sichersten und zuverlässigsten auf der Grundlage eines gesunden Wettbewerbs, der aber die Sicherung der Ernährung aus heimatlicher Scholle niemals beeinträchtigen darf. Außerdem kann Wettbewerb in Zeiten, in denen die Produktionsstätten und der Handel des Landes nicht in vollem Umfange ausgenutzt sind, die Gefahr heraufbeschwören, daß im Wettkampf Preise verlangt werden, aus denen Steuern und Löhne nicht gezahlt, die Gläubiger nicht befriedigt werden können.

Um die Grundlage für einen auf Leistung und Verantwortungsbewußtsein gegründeten Wettbewerb zu schaffen und damit den für die Volkswirtschaft besten Preis nach Möglichkeit zu sichern, wird auf Grund der Verordnung über die Befugnisse des Reichskommissars für Preisüberwachung vom 8. Dezember 1931 (RGBl. I. S. 747) in Verbindung mit dem Gesetz über die Bestellung eines Reichskommissars für Preisüberwachung vom 5. November 1934 (RGBl. I. S. 1085) und mit dem Gesetz über die Erweiterung der Befugnisse des Reichskommissars für Preisüberwachung vom 4. Dezember 1934 (RGBl. I. S. 1201) verordnet:

§ 1

(1) Wer unter unlauterer Ausnutzung seines Kredits oder böswilliger Nichterfüllung seiner Verpflichtungen gegenüber dem Staate, der Gefolgschaft seines Betriebes oder seinen Gläubigern in gemeinschädlicher Weise Güter oder Leistungen zu Preisen anbietet, die seine Selbstkosten nicht decken können und den Anforderungen einer ordnungsmäßigen Wirtschaft widersprechen, wird mit Gefängnis und mit Geldstrafe in unbeschränkter Höhe oder mit einer dieser Strafen bestraft. Die Strafverfolgung tritt nur ein, wenn der Schuldner seine Zahlungen eingestellt hat, oder wenn über sein Vermögen das Konkursverfahren eröffnet worden ist.

(2) Die gesetzlichen Vorschriften über unlauteren Wettbewerb und die Strafbestimmungen der Konkursordnung bleiben unberührt.

§ 2

Die Vorschriften des Abschnitts IV (Strafantrag, Ordnungsstrafen) der Verordnung über Preisüberwachung vom 11. Dezember 1934 (RGBl. I. S. 1245) finden keine Anwendung.

§ 3

Diese Verordnung tritt mit dem Tage der Verkündung in Kraft.

Berlin, den 21. Dezember 1934.

Der Reichskommissar für Preisüberwachung.
gez. Dr. Goerdeler.

Die beiden ersten Verordnungen tragen eine starke Tendenz zur Preisauflockerung in sich. Der befreite Wettbewerb kann aber in Zeiten, in denen das Angebot die Nachfrage wesentlich übersteigt, zu einem Preiskampf führen, der sich unheilvoll und schädlich gleichermaßen für den eigenen Betrieb, die Gefolgschaft, den Staat und die Gläubiger auswirkt. Dieser Gefahr wurde durch die Verordnung über Wettbewerb begegnet, indem sie den Schleuderer unter Strafe stellt. Es ist die Verordnung, mit der eine neue Bindung eintritt. **Die Preise sind zwischen den verschiedenen Unternehmen frei, sie sind aber gebunden an die einzelbetrieblichen Selbstkosten.**

Die Verordnung büßt wohl durch den § 2 etwas von ihrer Wirksamkeit ein, der nämlich bestimmt, daß die Strafverfolgung erst mit der Zahlungseinstellung bezw. mit der Eröffnung des Konkursverfahrens eintritt. Wenn auch unterstellt werden darf, daß der vernünftige Wirtschaftler nicht bewußt auf den Konkurs hinarbeitet, so liegt zwischen der soliden Kalkulation und der Eröffnung des Konkursverfahrens u. U. eine lange Wegstrecke, auf der eine Reihe anderer Mitbewerber zur Strecke gehen können.

Die angeführten Verordnungen bilden gleichsam den Rahmen, in den sich alle Maßnahmen, die von Dr. Goerdeler getroffen und auch nach seinem Ausscheiden aus dem Reichskommissariat von dem Reichswirtschaftsministerium weitergeführt worden sind, einfügen lassen.

35. Die neuen Kalkulationskartelle.

Wir werden in den weiteren Ausführungen sehen, daß die in den Verordnungen gegebenen Grundgedanken auch zum Inhalt von umfassenden Marktordnungen für ganze Gewerbe geworden, und daß zu ihrer Verwirklichung selbst neue Kartelle gegründet worden sind.

Um diese Idee, die sich von dem System starrer Preisbindungen abwendet, und die Marktordnung auf der Grundlage einer Verpflichtung zum lauteren Wettbewerb anstrebt, haben sich Verbände und Vereinigungen gebildet. Es sind sowohl Rückbildungen von starren Preiskartellen zu dieser neuen eigenartigen Kartellform — die sich in der Literatur und in der Praxis den schon früher bestehenden Begriff Kalkulationskartell zugelegt hat — erfolgt, als auch bisher ungebundene Wirtschaftszweige erstmalig zur Marktordnung auf der Basis der in den Verordnungen zum Ausdruck gebrachten Grundsätze übergegangen sind.

Mit dieser Feststellung ist auch zu der Frage Stellung genommen, ob diese neue Kartellform nun eigentlich eine Fortbildung der Kartellwirtschaft, oder aber eine Rückbildung zum freien Wettbewerb bedeute. Es ist gleichgültig, ob die bisherige Kartellform erhalten bleibt; sie mag sich in ihrer Gestalt ändern, wenn aus ihr ein wahrer, gerechter Leistungswettbewerb ersteht.

Ehe wir zu dem neuen Kartell weiter Stellung nehmen, soll an einigen Beispielen gezeigt werden, wie im einzelnen die erklärten Grundsätze praktische Form angenommen haben und welche Mittel zur Durchführung und Durchsetzung der gestellten Aufgaben gegeben sind. Dabei wollen wir die wichtigsten Marktordnungen, die auf dieser Basis erstmalig geschaffen wurden, in ihrem Wortlaut wiedergeben. Zur Einführung und zum besseren Verständnis ist jeder Marktordnung eine knappgefaßte Vorgeschichte der bisherigen Marktordnungspolitik und versuchten Preisregelungen vorangestellt.

351. Die Ordnung für das graphische Gewerbe.

3511 Vorgeschichte.

Die Lage des Gewerbes vor dem Inkrafttreten der Ordnung.

Die wirtschaftliche Notlage des graphischen Gewerbes hat im allgemeinen mit der Wirtschaftskrise nach 1928 eingesetzt. Die Jahre unmittelbar nach der Inflation waren befriedigend; die Beschäftigung zufriedenstellend und die erzielbaren Preise auskömmlich. Die Marktlage des graphischen Gewerbes gegenüber seinen Abnehmern war immerhin noch so stark, daß die Auftraggeber des Gewerbes die Preisforderungen der Anbieter meist nicht korrigierten. Das änderte sich aber nach dem

Jahre 1928. Man hat das graphische Gewerbe vielfach als einen Wirtschaftsbarometer bezeichnet und zwar in dem Sinne, daß sich im Beschäftigungsgrad dieser Betriebe der gesamte Wirtschaftsablauf eines Volkes wiederspiegelt. Und das ist richtig! **Jeder** Gewerbebetrieb ist durch seine Druckaufträge in Geschäftsbüchern, Geschäftspapieren (Frachtbriefe usw.) in Zeitungs- und Zeitschriftenanzeigen mit dem graphischen Gewerbe verbunden. Darum muß sich der Niedergang einer Wirtschaft besonders verheerend in einem derartig abhängigen Gewerbe auswirken. Die Aufträge wurden kleiner und kleiner; die Auftragsdecke wurde dünner; sie sank bis ca. 40 Prozent der normalen Produktionskapazität. Der Preisverfall ließ sich durch die Höhe der Selbstkosten nicht aufhalten. Das „Zehren" von der eigenen Substanz, das längst an die Stelle eines Ertragerwirtschaftens getreten war, täuschte über die wahre Lage der Unternehmungen hinweg. Die fixen Kosten blieben in ihrer absoluten Höhe größtenteils bestehen und wurden durch den zurückgehenden Beschäftigungsgrad und hinsichtlich der Zuteilung und Aufteilung auf die Erzeugungseinheit immer drückender. Es sei in diesem Zusammenhang nur am Rande erwähnt, daß gerade im graphischen und Druckgewerbe das Gesetz der Auflagedepression und -progression besonders wirksam ist.[13]) In diesem Gewerbe wird also der Druck der fixen Kosten auf die Kostengestaltung der Erzeugnisse bei **abnehmender Kapazitätsausnutzung** noch wesentlich verstärkt durch die Wirkung, die durch einen **Rückgang der Auflagenziffern** hervorgerufen wird. In solchen Zeiten der schreienden Diskrepanz zwischen vorhandener Erzeugungskapazität und vorliegenden Auftragsbestand, zwischen möglichem Angebot und effektiver Nachfrage versagt der Automatismus des Angleichens und des Auswiegens dieser beiden Größen. Sie spielen sich nicht aufeinander ein. Die Angleichung vollzieht sich auf Wegen, die für die Gesamtheit der Volkswirtschaft höchst schädlich sein müssen. Wir können zwei Punkte festhalten:

---

[13]) Das Gesetz der Auflagendepression besagt, daß mit steigender Auflage eines Druckerzeugnisses die Kosten pro Druckeinheit in geometrischer Entwicklung fallen: Die Umkehrung des Gesetzes, die in unserem Fall gilt, besagt demnach, daß ein Rückgang der Auflagenziffern von geometrisch steigenden Kosten pro Druckeinheit begleitet ist. Ein Beispiel soll dies uns verdeutlichen:

Ein Drucksatz zur Herstellung von irgendeinem Geschäftspapier — sagen wir vom Frachtbrief — möge RM. 200.— kosten. Es mögen im Höchstfall von dem einen Drucksatz 1 000 000 Exemplare hergestellt werden können. Bei voller Ausnutzung also bei einer Auflage von 1 000 000 Stück betragen die anteilmäßigen Kosten pro Stück RM. 0.02. Errechnen wir die Einzelkosten bei fallender Auflage, so ergibt sich folgendes Schema:

Auflage	1 000 000,	500 000,	100 000,	10 000,	1000
Kosten pro 100 Exempl. RM.	0.02	0.04	0.20	2.00	20.00

1. In einer solchen Krisenlage eines Gewerbes mobilisieren die durch den Niedergang des Gewerbes stellenlos gewordenen Gesellen und Gehilfen ihre letzten Spargroschen und machen sich, um nicht tatenlos zusehen zu müssen, als Buchdrucker selbständig. Damit vermehren sie aber die Schwierigkeiten des übersetzten Gewerbes noch mehr und das Ende ihres anzuerkennenden Tätigkeitsdranges muß sein, daß sie schließlich selbst auf der Strecke liegen bleiben.
2. Eine solche — durch das Gewährenlassen des freien Spiels der Kräfte ermöglichte und verordnete Radikalkur überstehen nicht — wie es doch eigentlich sein sollte, die relativ gesündesten, das heißt kostenmäßig am günstigsten liegenden Betriebe. Die Auslese bei solchen Voraussetzungen vollzieht sich vielmehr nach den Gesichtspunkten der Kapitalmacht — und -stärke. Bei einem solchen Kampf auf Leben und Tod, in dem bei den in Anwendung kommenden Mitteln nicht mehr nach **fair** und **unfair** gefragt wird, ist das Kostenprinzip, nach dem sich allein die Auslese vollziehen darf, ausgeschaltet und ersetzt durch die kürzere oder längere Ausdauer im Unterbieten und Niederkonkurrieren der anderen Mitbewerber. Das Ergebnis einer solchen Auslese muß sein, daß derjenige, der am meisten zuzusetzen hat, also der an Kapitalkräften überlegene Mitbewerber, den Vernichtungswettbewerb am erfolgreichsten überdauert.

Das war die hoffnungslos schwere Notlage, die sich seit 1928 im graphischen Gewerbe einstellte, und die ein schnelles und wirkungsvolles Eingreifen in das freie Spiel der Kräfte notwendig machte.

Die beiden Wege, die zur Erreichung dieses Zieles nacheinander beschritten worden sind

1. Die Notgemeinschaft der Deutschen Buchdruckereien,
2. Die Ordnung für das graphische Gewerbe.

3512 Die Notgemeinschaft der Deutschen Buchdruckereien.

Bezeichnend für die Notlage des Gewerbes war es, daß sich unabhängig voneinander zur gleichen Zeit in verschiedenen Bezirken des Reichs Selbsthilfeeinrichtungen zur Abwehr des Preisverfalls und des schwindenden Auftragsbestandes herausbildeten. Diese Selbsthilfeeinrichtungen, die sich unter dem Druck der Not, an der vordersten Front des Ringens entwickelten, waren die ersten Anfänge einer Notgemeinschaft, die dann vom Deutschen Buchdruckerverein zu einer Reichsorganisation auf der Basis des freiwilligen Beitritts eben zu der **Notgemeinschaft der Deutschen Buchdruckereien** erweitert und ausgebaut wurden. In der Praxis der gewerblichen Zusammenschluß- und Preis-

bindungsbestrebungen dürfte es höchst selten vorgekommen sein, daß ein Selbsthilfegedanke, eine Vereinbarung über einengende Wettbewerbsmaßnahmen oder schließlich Preisfestsetzungen und -begrenzungen in allen Teilen des Reiches und bei allen Gliederungen des Berufes einen so einzigartigen Widerhall fand, wie dies bei der Entstehung der Notgemeinschaft der Fall war. Zu den Mitgliedern des Deutschen Buchdruckervereins, die die eigentlichen Gründer und Träger der Notgemeinschaft waren, gesellten sich Tausende von Nichtmitgliedern, also Außenseitern und schließlich auch die in den entsprechenden Handwerkerinnungen zusammengefaßten Handwerks-Druckereibetriebe, so daß die Notgemeinschaft das gesamte Gewerbe (genau 98 Prozent aller Betriebe) betreute.

Diese Tatsache war der beste Beweis dafür, wie vollkommen der Niedergang im graphischen Gewerbe gewesen war.

Der Zweck der Notgemeinschaft war kurz folgender: Von rund 250 deutschen Buchdruckereien wurden die Selbstkosten aus den Jahren 1931 und 1932 angefordert und ausgewertet. Das Ergebnis dieser Auswertung war die Festsetzung von Mindestpreisen. Diese Mindestpreise sollten die unterste Preisgrenze aufzeigen bis zu der die Preise für die Druckleistungen sinken konnten, ohne das Durchhalten der Betriebe zu gefährden. Daß diese Mindestpreise mehr die Aufgabe des „erhobenen Zeigefingers“ haben sollten, hebt Stadtrat Dr. Leiske (der Sachbearbeiter für das graphische Gewerbe im Reichskommissariat für Preisüberwachung) in einer Rede, gehalten auf der Hauptversammlung des Deutschen Buchdruckervereins E. V. am 1. September 1935 in Heidelberg, hervor. „Deshalb wurde auch über diese neuen Preisnormen (gemeint sind die Mindestpreise der Notgemeinschaft) das Warnungssignal gesetzt: Druckereibetriebe, die unter diesen neuen Preisnormen anbieten würden, vernachlässigen bewußt oder unbewußt wesentliche Teile ihrer Kosten und verschleudern volkswirtschaftliches Gut unter gleichzeitiger Gefährdung derjenigen Betriebe, die auf die Einbringung dieser Kosten nach privatwirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten Wert legen müssen“.[14]) Die Mindestpreise, die als Bezirkspreise entstanden waren, wurden mit dem Ausbau der Notgemeinschaft von einer Bezirks- zu einer Reichsorganisation als Reichsmindestpreise proklamiert, nachdem sich das Nebeneinander verschiedener Bezirks-Mindestpreise als unhaltbar erwiesen hatte.

---

[14]) Aus einer Rede des Stadtrats Dr. Leiske, Sachbearbeiter für das graphische Gewerbe im Reichskommissariat für Preisüberwachung, gehalten auf der Hauptversammlung des Deutschen Buchdrucker-Verein E. V. am 1. September 1935 in Heidelberg.

In der Regelung war lediglich ein fünfprozentiger Abschlag von den Mindestpreisen für solche Orte vorgesehen, in denen der Ortslohnzuschlag unter 10 Prozent betrug.

Die so nach dem Prinzip der Mindestpreise bewirkte Regelung wurde wirksam unterstützt durch Errichtung von ca. 450 Einigungsstellen in den größeren Städten und Bezirken und von 12 Schiedsgerichten in den Vororten eines jeden Bezirks. Die Schiedsgerichte, die sich aus einem Richter als Vorsitzenden und drei Beisitzern aus dem Bereich des Druckervereins, der Innungen und der Reichsbetriebsgemeinschaft Druck der DAF. zusammensetzen, waren nach der Geschäftsordnung mit einer Strafbefugnis bis zu RM. 10 000,— Geldbuße bei schweren Verstößen ausgestattet. Daß die Schiedsgerichte von dem Höchstmaß ihrer Strafbefugnis nicht in einem einzigen Falle Gebrauch gemacht haben und ihre Tätigkeit mehr und mehr eine erzieherische denn eine strafprozeßliche Tendenz annahm, darf nicht so gewertet werden, als ob ernste und nennenswerte Verstöße gegen die Regelung und Unterbietung der Mindestpreise nicht bekannt geworden wären; es lag vielmehr daran, daß in Anbetracht des überaus differenzierten und verschiedenen Kostenaufbaues manche zur Anzeige gekommenen Mindest-Preisunterbietungen durchaus keine Verkäufe unter den Selbstkosten des eigenen Betriebes gewesen sind. So kam es denn, daß die starren Mindestpreisnormen der Notgemeinschaft für unzählige Mitglieder mehr und mehr eine Fessel, ein Zwang wurden; daß in all den Fällen, in denen die **wegen Mindestpreisunterbietung angezeigten Betriebe** bei einer angeordneten Betriebsprüfung die Richtigkeit ihrer Selbstkostenberechnung nachzuweisen vermochten und außerdem die Steuern, Beiträge, Tariflöhne und Zinsen richtig bezahlten, gerade diese zum berechtigten Ankläger gegen das System der Mindestpreise wurden. Darum wurde dies System ersetzt durch die vom Reichskommissar für Preisüberwachung erlassene „Ordnung für das graphische Gewerbe".

(Eine eingehende Kritik und Auswertung der verschiedenen Marktregelungen erfolgt an anderer Stelle.)

3513 **Wortlaut der Verordnung des Reichskommissars.**

Der Reichskommissar für Preisüberwachung hat am 21. Mai 1935 die drei Spitzenverbände des graphischen Gewerbes

1. den Deutschen Buchdruckerverein E. V., Berlin,
2. den Verband Deutscher Offset- und Steindruckereibesitzer E. V. in Leipzig,
3. den Bund der chemigraphischen Anstalten, Kupfer- und Tiefdruckereien Deutschlands E. V. in Berlin, zu der folgenden Ordnung ermächtigt:

Ordnung für das graphische Gewerbe.

Preise, die der Kaufkraft des Volkes entsprechen, entwickeln sich bei genügendem Angebot von Waren und Leistungen am sichersten und zuverlässigsten auf der Grundlage eines gesunden Wettbewerbs.

In Zeiten, in denen die Produktionsstätten des Gewerbes nicht in vollem Umfange ausgenutzt sind, kann Wettbewerb die Gefahr heraufbeschwören, daß im Wettbewerb Preise angeboten werden, aus denen Steuern und Löhne nicht gezahlt, die Gläubiger nicht befriedigt werden können.

Um dieser Gefahr im graphischen Gewerbe zu begegnen, werden

1. der Deutsche Buchdruckerverein E. V. in Berlin,
2. der Verband Deutscher Offset- und Steindruckereibesitzer E. V. in Leipzig,
3. der Bund der chemigraphischen Anstalten, Kupfer- und Tiefdruckereien Deutschlands E. V. in Berlin

zu den nachstehenden Vorschriften ermächtigt. Durch dieses Verfahren soll die Initiative, die Leistung und die wirtschaftliche Verantwortung des einzelnen Betriebes und seines Betriebsführers nicht beschränkt, vielmehr der Gedanke verwirklicht werden, daß nur das wahrheitentsprechende Angebot einer ehrlich zu erfüllenden und mit klarer Verantwortung kalkulierten Leistung den Grundsätzen des lauteren Wettbewerbs entspricht. Dabei soll für alle Maßnahmen entscheidend bleiben, daß der einzelne Betrieb sich jederzeit in der Lage hält, seinen sämtlichen Verpflichtungen gerecht zu werden.

Das künftige Verfahren soll also im Grundsatz nicht strafprozessualen Charakter annehmen. Oberster Grundsatz soll vielmehr sein die Erziehung aller Betriebe zur richtigen Kalkulation in lauterem Wettbewerb. Dieser Zielsetzung möge sich die Selbstverwaltung der Verbandsorganisation bei der Durchführung der nachstehend genehmigten Vorschriften jederzeit bewußt sein, um damit den besonderen Berufsinteressen des graphischen Gewerbes und zugleich dem Gesamtwohl der Volkswirtschaft zu dienen.

A. Vorschriften für einen lauteren Wettbewerb.

I. Erziehung zur richtigen Kalkulation.

1. Jeder Betrieb, auch der kleinste, ist zu einer Mindestbuchführung verpflichtet.
2. Jeder Betrieb ist verpflichtet, seine Selbstkosten regelmäßig nach seinen tatsächlichen Unkosten zu errechnen und zwar unter ordnungsmäßiger Berücksichtigung und Erfüllung seiner laufenden Verpflichtungen gegenüber Reich, Staat und Gemeinde, gegenüber den Organisationen der Wirtschaft gegenüber den sozialen Versicherungsträgern, gegenüber seinen Gläubigern.
3. Jeder Verband ist berechtigt, Richtlinien für die Erziehung seiner Betriebe zur richtigen Kalkulation im lauteren Wettbewerb aufzustellen. Sie bedürfen der Einwilligung des Reichskommissars für Preisüberwachung oder der von ihm benannten Stellen.

II. Richtpreise und Lieferungsbedingungen.

1. Der Verband ist berechtigt, für bestimmte Lieferungen und Erzeugungsgruppen Richtpreise und Lieferungsbedingungen festzusetzen. Sie sind dem Reichskommissar für Preisüberwachung mitzuteilen.
2. Der anbietende Betrieb ist unter gewissenhafter Prüfung und Beachtung seiner Selbstkosten (Siehe A I 2) berechtigt, die Richtpreise zu unterschreiten und zu überschreiten.
3. Im Falle der Unterschreitung der Richtpreise ist der anbietende Betrieb verpflichtet, gleichzeitig mit seinem Angebot die Unterschreitung der Richtpreise den zuständigen Stellen (Verband oder Unterverband oder Sparte) anzuzeigen.

4. Bei der Unterschreitung der Richtpreise ist der anbietende Betrieb auf Anfordern des Verbandes verpflichtet, den Nachweis zu führen, daß er seine laufenden Verpflichtungen gegenüber Reich, Staat und Gemeinde, gegenüber den sozialen Versicherungsträgern und gegenüber seiner Gefolgschaft ordnungsgemäß erfüllt hat.
5. Bei erneuter Unterschreitung der Richtpreise innerhalb eines Monats ist der anbietende Betrieb außerdem verpflichtet, den Nachweis zu führen, daß er seine laufenden Verpflichtungen auch gegenüber seinen Gläubigern ordnungsgemäß erfüllt hat.
6. Im Falle der Ziffer 5 ist der Betrieb verpflichtet, dem Verband oder dessen Beauftragten auf Verlangen alle Auskünfte zu erteilen, und alle Unterlagen zur Verfügung zu stellen, die der Verband oder dessen Beauftragter zur Nachprüfung der kalkulatorischen Berechtigung des Angebots benötigt.

B. Vorschrift zur Ahndung von Verstößen gegen den lauteren Wettbewerb.

I. Maßnahmen.

Weicht ein Betrieb von den Vorschriften zu A I und II ab, so können gegen ihn folgende Maßnahmen ergriffen werden:

a) Belehrung,
b) Verwarnung,
c) in schweren Fällen, insbesondere wenn der Tatbestand des § 1 Abs. 1 erster Halbsatz der Verordnung über Wettbewerb vom 21. 12. 1934 gegeben ist:
1. Antrag bei dem Reichskommissar für Preisüberwachung auf Untersagung der Fortführung des Betriebes wegen Unzuverlässigkeit des Inhabers oder Leiters des Betriebes.
2. Antrag beim Reichskommissar für Preisüberwachung auf Schließung des Betriebes.

II. Verfahren:

1. Zuständig für die Durchführung eines Verfahrens und für die Verhängung von Maßnahmen gemäß B I a und b ist der Vorsitzende des Verbandes, der hiermit auch die Vorsitzenden der regionalen Untergliederungen oder die der Unterverbände und Sparten beauftragen kann.
2. Zuständig für die Durchführung des Verfahrens in schweren Fällen und für die Verhängung von Maßnahmen gemäß B I c 1 und 2 ist die Gutachterkammer für das graphische Gewerbe.
3. Die Gutachterkammer wird gebildet aus:
   a) einem Vertreter des Deutschen Buchdruckervereins E. V.,
   b) einem Vertreter des Verbandes Deutscher Offset- und Steindruckereibesitzer E. V.
   c) einem Vertreter des Bundes der chemigraphischen Anstalten, Kupfer- und Tiefdruckereien Deutschlands E. V.,
   d) dem Leiter der Wirtschaftsgruppe Druck und Papierverwertung.
   e) dem Reichsinnungsmeister des graphischen Gewerbes,
   f) einem Vertreter der Deutschen Arbeitsfront.
4. Die Beschlußfassung folgt mit einfacher Stimmenmehrheit.

5. Handelt es sich hierbei um ein Verfahren gegen Handwerksbetriebe, so sind die Vertreter zu a—e aus Handwerkskreisen zu entnehmen; den Vorsitz führt dann der Reichsinnungsmeister des graphischen Handwerks. Handelt es sich um ein Verfahren gegen Industriebetriebe, so sind die Vertreter zu a—e den betreffenden Industriekreisen zu entnehmen; in dem Fall führt den Vorsitz der Leiter der Wirtschaftsgruppe.
6. Jede Entscheidung des Verbandsvorsitzenden (B II 1) oder der Gutachterkammer (B II 2) hat sich auch über die Kosten des Verfahrens auszusprechen.
7. Die Gutachterkammer gibt sich ihre Geschäftsordnung. Sie hat das Recht der Hinzuziehung von Sachverständigen.
8. Hinsichtlich der Fristen und Ablehnung von Mitgliedern der Kammern gelten die Bestimmungen der Zivilprozeßordnung.

Berlin, den 21. 5. 1935.

Der Reichskommissar für Preisüberwachung.

gez. Dr. Goerdeler.

352) Ordnung für das Friseurgewerbe.

3521) Die Lage des Friseurhandwerks bis zum Erlaß der Ordnung. Vorgeschichte.

Die Anordnung des damaligen Reichskommissars für Preisüberwachung von 15. 3. 1935 betreffend Preisgestaltung im Friseurgewerbe war die erste, die einem ganzen Berufsstand aus dem handwerklichen Sektor eine von der bisherigen Preisbildung diametral abweichende neue Ausrichtung gab.

Das Friseurgewerbe krankt besonders an einer ungeheuren Übersetzung. Bei einer vom Verfasser im Rahmen seiner Tätigkeit im Reichskommissariat für Preisüberwachung angestellten diesbezüglichen Prüfung ergab sich für einen norddeutschen Industrieort, daß der Bedarf an Friseurleistungen in dieser Stadt von einem Zehntel der bestehenden Betriebe hätte befriedigt werden können. Der Grund für diese maßlose Übersetzung ist neben der technischen Verbessernug und einer wesentlichen Beschleunigung der Arbeitsvorgänge in erster Linie in der kapitalmäßig relativ leichten Verselbständigung ehemaliger Gehilfen zu erblicken. Die Ausstattung eines einfachen Betriebes ist fast ohne Investierungen möglich. Der Preis für Friseurleistungen ist mehr als in jedem anderen Gewerbe lohnkostenbedingt. Materialkosten, wie sie etwa beim Schneider und Schuhmacher anfallen, die u. U. das Vielfache der reinen Lohnkosten betragen, sind an dem Preis für Friseurleistungen nur zu einem geringen Bruchteil beteiligt. Aus dieser Struktur des Kostenaufbaues im Friseurgewerbe vermögen wir einige Kenntnisse abzuleiten, die für das Verständnis der Preisgestaltung von Bedeutung sind und die für eine Preisordnung den Ausgangspunkt zu

bilden haben: Wir meinen, daß im Wettbewerb von ausschließlich lohnkostenbedingten Leistungen, derjenige im Vorteil sein muß, der auf die Lohnhöhe und die Bewertung der Arbeit die größten Einwirkungsmöglichkeiten hat. Mit anderen Worten: Derjenige Betrieb, der eine Anzahl Gesellen beschäftigt und hinsichtlich ihrer Entlohnung auf die Einhaltung der relativ starren und einer Verringerung unzugänglichen Tariflöhne verpflichtet ist, ist in seinem Kostenaufbau nahezu fix und wesentlich weniger anpassungsfähig als der Einmannbetrieb, dem es freigegeben ist, seine eigene Arbeitskraft entsprechend den besonderen Umständen zu bewerten. Das sind die Gründe, die leider im gesamten Friseurgewerbe zu einer Entlassung der Friseurgehilfen geführt haben. Diese wiederum begegneten ihrem Schicksal auf dem Weg der Verselbständigung. Infolge ihrer relativ einfachen Einrichtungen war es ihnen möglich, die Preise derjenigen Betriebe zu unterschreiten, bei denen die Kosten für die Ausstattung der Räume an den Gesamtkosten starken Anteil hatten. Das traurige Ergebnis dieses Wettbewerbs auf der Basis der verschiedenen Arbeitskraftbewertungen zeigte Preisunterschiede von 100 bis 400 Prozent. Eine bestimmte Friseurleistung wurde zu 20 Pfennig und auch zu RM. 1,20 angeboten.

Aus dem im vorgehenden geschilderten Kostenaufbau für Friseurleistungen muß weiter gefolgert werden, daß das bestehende Mißverhältnis von Angebot und Nachfrage auf dem Weg einer automatischen Angleichung der Preise an die Kosten durch Ausscheiden der schwächsten Gegner nicht beseitigt werden kann. Die besondere Struktur der Kosten gibt dem Vernichtungswettbewerb auch sein besonderes Gepräge: Auf dem Wege der Unterbewertung der Arbeitskräfte wird allein unter der Wucht des Wettkampfes die Lebenshaltung der Wettbewerber langsam aber stetig heruntergedrückt. Aber solches Sterben dauert lange.

Dieser trostlosen Lage suchten die Organisationen des Friseurhandwerks, besonders die Innungen, durch die Festsetzung von einheitlichen Mindestpreisen zu begegnen. Die örtlichen Innungen setzten innerhalb des Innungsbereiches für die Innungsmitglieder bindende Mindestpreise fest, deren Einhaltung durch festgesetzte Geldbußen oder zu beantragende Ehrengerichtsverfahren überwacht und erstrebt wurden.

Diese starre Preisregelung mußte dem individuellen Charakter der Handwerksleistungen im allgemeinen und dem besonderen Kostencharakter der Friseurleistungen von Grund auf widersprechen. Das Auseinanderklaffen der starren Preisnormen einerseits und der Bedingtheiten der tausendfältig verschieden gearteten Friseurbetriebe hinsichtlich ihres Standortes, hinsichtlich ihrer speziellen Aufmachung und Ausstattung, hinsichtlich ihrer verschiedenen Betriebsgröße usw. andererseits spiegelt sich in den unzähligen Beschwerden gegen angebliche Preisschleuderer

und gegen die lähmenden Preisbindungen wieder. Die Regelung entsprach nicht den Voraussetzungen der Wirklichkeit. Der Reichskommissar für Preisüberwachung ließ daher in einer Pressenotiz vom 26. 11. 1934 bekanntgeben, daß der einzelne Friseur hinsichtlich seiner Preisgestaltung völlig frei sei. Die Pressenotiz hatte den folgenden Wortlaut:[15])

„Dem Reichskommissar für Preisüberwachung gehen wiederum zahlreiche Berichte zu, wonach Friseure über Preise Klage führen, die angeblich von anderen Stellen festgesetzt seien. In diesen Berichten wird ausgeführt, daß durch solche Preisfestsetzungen viele Kunden abspringen und das Geschäft gefährdet wird. Der Reichskommissar für Preisüberwachung hat schon früher mehrfach auf diese ganz selbstverständliche Gefahr hingewiesen. Er hat daher jetzt Anlaß genommen, darauf hinzuweisen, daß jeder Friseur hinsichtlich seiner Preisgestaltung völlig frei ist; er ist nicht nur berechtigt, sondern auch verpflichtet, die Preise für seine Leistungen selbst zu berechnen. An Preisfestsetzungen irgendwelcher anderer Stellen ist kein Friseur gebunden. Insbesondere sind die Innungen nicht befugt, Preise vorzuschreiben. Der Reichskommissar für Preisüberwachung betont aber dabei ausdrücklich, daß jeder Friseur bei seiner Preisberechnung nach **wirtschaftlichen Grundsätzen** zu verfahren und seine Selbstkosten ordnungsgemäß zu berücksichtigen hat. Selbstverständliche Voraussetzung ist, daß jeder Friseur ebenso wie jeder andere Gewerbetreibende seiner Steuerpflichten erfüllt, etwaige Hilfskräfte pünktlich bezahlt, für diese die sozialen Versicherungsbeiträge pünktlich entrichtet und auch etwaigen sonstigen Zahlungsverpflichtungen für Warenentnahme usw. nachkommt."

3522) Die Neuordnung des Friseurgewerbes

Die Aufhebung der Mindestpreisbindung konnte aber nicht erfolgen, ohne daß auf der anderen Seite eine neue Ordnung gegeben wurde, die den ausschließlichen Wettbewerb auf Kosten der Lebenshaltung unterband und ihn zurückführte auf den wichtigsten Faktor der Preisbildung: **die einzelbetrieblichen Selbstkosten und den Wettbewerb als Leistungswettbewerb in der Kostenebene organisierte.**

Diese Ordnung wurde dem Friseurhandwerk mit der Anordnung des R. f. P. vom 16. 3. 1935 betreffend Preisgestaltung gegeben. Sie verpflichtet:

1. zur richtigen, selbständigen Kostenberechnung und einer entsprechenden Erziehung; sie regelt:

[15]) Aus den Akten des R. f. P.

2. die Überwachung der Preisgestaltung im Friseurgewerbe durch Einrichtungen der Handwerkskammern,
3. eine schärfere Überwachung der Friseurbetriebe in hygienischer Hinsicht durch die Polizeibehörden,
4. ein Errichtungs- und Erweiterungsverbot,
5. Beschränkung der Lehrlingshaltung,
6. den Preisschilderaushang und die Werbung.

Der Wortlaut der Verordnung sei nachfolgend wiedergegeben. (Die Auswertung erfolgt an anderer Stelle.)

Das Schreiben hatte folgenden Wortlaut:

Berlin, den 15. März 1935.

An den Bund deutscher Friseure
Reichsorganisation
Berlin SW 19, Dresdner Str. 50/51.

Betrifft: **Preisgestaltung im Friseurgewerbe.**

Von Ihren Berichten über die Verhältnisse im Friseurgewerbe habe ich Kenntnis genommen. Im Verfolg der daraufhin mit Ihnen gehabten Besprechungen bestimme ich zwecks Ordnung der Zustände im Friseurgewerbe und zur Verhütung gemeinschädlicher Preisgebarungen:

I.

Erziehung zur richtigen, selbständigen Kostenberechnung.

Die Innungen haben durch methodische und systematische Unterrichtung ihre Mitglieder zur richtigen und selbständigen Kostenberechnung zu erziehen. Sie haben weiter durch Herausgabe von Formblättern für Kostenberechnungen den einzelnen Friseur bei der Errechnung seiner Preise zu unterstützen. Diese Formblätter sollen alle Kostenelemente umfassen, die ein standesbewußter Friseur seiner selbständigen und verantwortungsbewußten Kostenberechnung zugrunde legen muß, um im Rahmen eines gesunden Wettbewerbs seine Leistungen anbieten zu können. Das Einsetzen von Kosten und Preiszahlen ist gemäß Verordnung vom 15. November 1934 nicht zulässig; ebenso wenig können und dürfen die Innungsmitglieder auf bestimmte, von der Innung vorgeschriebene oder empfohlene Kostenberechnungen verpflichtet werden, weil in jedem Handwerksbetrieb die Kosten entsprechend der verschiedenen Gestaltung der Betriebe ganz verschieden sind.

Die von dem Friseur selbständig zu errechnenden Kosten müssen der Verordnung über den Wettbewerb vom 21. Dezember 1934 (RGBl. I, Nr. 137, S. 1280) entsprechen.

Die Preiserrechnung darf also nicht in gemeinschädlicher Weise unter unlauterer Ausnutzung des Kredits oder in böswilliger Nichterfüllung der Verpflichtungen gegenüber Staat, Gefolgschaft und Gläubigern erfolgen. Die ordnungsgemäße und verantwortungsbewußte Preiserrechnung des einzelnen Friseurs setzt voraus, daß das Angebot seiner Leistungen nicht zu den Preisen erfolgt, die seine Selbstkosten nicht decken können und den Anforderungen einer ordnungsgemäßen Wirtschaft widersprechen. Auf dieser Grundlage ist es jedem Friseur möglich, in einem auf Leistungen und Verantwortungsbewußtsein gegründeten Wettbewerb einzutreten und seine Leistung zu bestem Preis anbieten zu können.

Im Rahmen dieser Grundsätze ist jeder Friseur verpflichtet und berechtigt, die Preise für seine Leistungen selbst zu errechnen und festzusetzen. Gelingt es ihm durch größere Tüchtigkeit, bessere Leistungen, besonders zweckmäßige Betriebseinrichtung, Verwendung vervollkommneter Hilfsmittel einen Leistungs- und Preisvorsprung zu gewinnen, so ist das berechtigt und nicht etwa unlauter.

II.

Ueberwachung der Preise im Friseurgewerbe durch Einrichtungen der Handwerkskammern.

Bei den Handwerkskammern können Einrichtungen geschaffen werden, um Beschwerden über Preisschleuderei zu prüfen und auf Abstellung nachgewiesener Preisschleudereien hinzuwirken. Diese Prüfungen müssen unabhängig und unbeeinflußt durch vereidigte Wirtschaftsprüfer vorgenommen werden. Die Prüfung soll sich nur auf die ordnungsgemäße Zahlung der vorgeschriebenen Löhne, der Soziallasten, der Steuern und der sonstigen aus den Betriebseinrichtungen zu deckenden Verpflichtungen erstrecken.

Gläubiger verschuldeter und preisschleudernder Friseure sind berechtigt, auf ihre Kosten eine Prüfung bei der Handwerkskammer zu beantagen.

III.

Schärfere Ueberwachung der Friseurbetriebe durch die Polizeibehörden.

Um zu verhindern, daß der Preiskampf auf Kosten der notwendigen Sauberkeit und der Gesundheitspflege ausgefochten wird, ist auf eine regelmäßige und schärfere Ueberwachung der Friseurgeschäfte durch die Polizeibehörden hinzuwirken. Die zuständigen Polizeibehörden werden festgestellte Mängel abstellen lassen. Bei besonders schweren Verstößen wird die Schließung des Betriebes gerechtfertigt sein und unnachsichtig durchgeführt werden.

IV.

Errichtungs- und Erweiterungsverbot.

Da der Preiskampf im Friseurgewerbe seine Ursache vornehmlich in der sehr starken Uebersetzung hat, kann wirksame Hilfe nicht durch Festsetzung von Mindestpreisen, sondern nur durch Einrichtungs- und Erweiterungsverbote geschaffen werden. Ich bin bereit, dahingehende Anträge bei den zuständigen Stellen zu unterstützen.

V.

Beschränkung der Lehrlingshaltung.

Um jeder weiteren Uebersetzung im Friseurgewerbe zu steuern, ist es richtig und erforderlich, die Einstellung von Lehrlingen so lange einzuschränken, bis eine Anpassung an den tatsächlichen Bedarf nach Friseurleistungen erfolgt ist.

VI.

Preisschilderaushang und Werbung.

Zur Vermeidung marktschreierischer, unlauterer Werbung ist vom Bund deutscher Friseure (Reichsorganisation) ein Formblatt herausgegeben, in das die gemäß Verordnung vom 17. Dezember 1931 (RGBl. I, S. 788) bekanntzugebenden Leistungspreise einzutragen sind. Das Verzeichnis hat alle Leistungen zu umfassen, die im Friseurgewerbe üblich sind. Die Größe des Formblattes soll Din A (210×297 mm) nicht überschreiten. In anderer Weise als

durch Eintragung in das Formblatt dürfen die Leistungspreise im Schaufenster oder in Schaukästen oder sonst im oder am Geschäftslokal selbst nicht angegeben werden. Zulässig bleibt die Werbung außerhalb des Bereiches des Geschäftslokals im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen. Insbesondere ist die Werbung durch Zeitung nicht unlauter; sie darf daher auch durch die Innungen nicht verboten werden. Wohl aber gehört zum Anstand, daß marktschreierische Werbung vermieden wird. Marktschreierisch ist nichts, was wahr ist. Marktschreierisch ist alles, was die Achtung vor der Leistung des Wettbewerbes herabsetzt. Das gilt insbesondere auch bei der Werbung im Rundfunk oder in Lichtspieltheatern. Diese Auffassung entspricht der Würde und Bedeutung eines deutschen Handwerkers; sie vermeidet Verletzungen des Empfindens eines jeden ehrlich und ordentlich denkenden Volksgenossen. Die Durchsetzung wird in erster Linie dazu beitragen, wieder geordnete Zustände im Friseurgewerbe herbeizuführen, um mit Recht gerügte Mißstände zu beseitigen.

Ich bitte, Ihre Mitglieder genauestens über die vorstehenden Bestimmungen zu unterrichten. Das von Ihnen herauszugebende Formblatt gemäß VI der vorstehenden Bestimmungen bitte ich, mir vor Drucklegung vorzulegen.

Bei den geführten Besprechungen ist auch die Frage erörtert worden, ob den zuständigen Handwerkskammern das Recht einzuräumen ist, das Konkursverfahren gegen solche Betriebe zu beantragen, die über längere Zeit hinaus ihre steuerlichen, sozialrechtlichen und sonstigen Verpflichtungen nicht erfüllen und andere, ordnungsgemäß ihre Kosten berechnenden Betriebe durch Preisschleuderei schädigen. Es ist weiter erörtert worden, vorzusehen, daß solche Betriebe, bei denen das Konkursverfahren durchgeführt worden ist, mindestens innerhalb von 5 Jahren nicht wieder eröffnet werden dürfen. Nach Maßgabe der geführten Besprechungen bin ich bereit, dahingehende Anträge bei den zuständigen Stellen zu befürworten.

gez. Dr. Goerdeler.

353) Marktordnung auf dem Gebiete der Herstellung von Grauguß.

3531) Vorgeschichte bis zur Marktregelung.

Für Grauguß bestand keinerlei Preisregelung. Der Wettbewerb hatte aber bis zum Jahre 1935 solche Formen angenommen, daß eine Markt- bezw. Preisordnung als immer notwendiger erschien. Ein Mitte 1935 beim Reichskommissar für Preisüberwachung gestellter Antrag auf Mindestpreisfestsetzung wurde von diesem aus grundsätzlicher Einstellung heraus abgelehnt; gleichzeitig aber dem Verband ein Entwurf für eine neue Marktordnung übermittelt und damit die Anregung zur Bildung eines Kalkulationskartells gegeben.

Der Goerdeler'sche Entwurf, der von dem Verein Deutscher Gießereien angenommen wurde, hatte folgenden Wortlaut:

(Obwohl der Text sich im wesentlichen mit der „Ordnung für das graphische Gewerbe" deckt, sei er, um eine bessere Vergleichsmöglichkeit mit der späteren Anordnung des Reichswirtschaftministeriums zu haben, vollständig wiedergegeben.)

Richtlinien für eine Marktregelung im Graugußgewerbe.

A. Vorschriften für einen lauteren Wettbewerb.

I. Erziehung zur richtigen Kalkulation.

1. Jeder Betrieb, auch der kleinste, ist zu einer Mindestbuchführung verpflichtet.

2. Der Verband ist berechtigt, Richtlinien für die Erziehung seiner Betriebe zur richtigen Kalkulation im lauteren Wettbewerb, insbesondere auch durch Herausgabe von Kalkulations-Schemen und Schemen für eine Buchführung, aufzustellen. Sie bedürfen der Einwilligung des Reichskommissars für Preisüberwachung oder der von ihm bestimmten Stellen.

II. Richtpreise und Lieferungsbedingungen.

1. Der Verband ist berechtigt, für bestimmte Lieferungen und Erzeugnisgruppen Richtpreise und Lieferungsbedingungen festzusetzen. Sie sind dem Reichskommissar für Preisüberwachung mitzuteilen.

2. Die Richtpreise können im Einzelfall über- und unterschritten werden. Sie binden den Anbietenden nicht, er ist im Gegenteil verpflichtet, selbst nachzuprüfen, welche Zahlen er seinem Angebot zugrunde zu legen hat. Wenn er niedrigere Zahlen einsetzen will, so muß er bereit sein, jederzeit nachzuweisen, daß er in der Lage ist, sämtliche seinen Betrieb betreffenden Verpflichtungen zu erfüllen.

Im Falle der Unterschreitung der Richtpreise ist der anbietende Betrieb verpflichtet, spätestens mit der Versendung der Rechnung die Unterschreitung der Richtpreise den zuständigen Stellen (Verband oder Unterverband oder Sparte) anzuzeigen.

4. Bei der Unterschreitung der Richtpreise ist der anbietende Betrieb auf Anfordern des Verbandes verpflichtet, den Nachweis zu führen, daß er seine laufenden Verpflichtungen gegenüber Reich, Staat und Gemeinde, gegenüber den Organisationen der Wirtschaft, gegenüber den sozialen Versicherungsträgern und gegenüber seiner Gefolgschaft ordnungsgemäß erfüllt hat.

5. Bei erneuter Unterschreitung der Richtpreise innerhalb eines Monats ist der anbietende Betrieb außerdem verpflichtet, den Nachweis zu führen, daß er seine laufenden Verpflichtungen auch gegenüber seinen Gläubigern ordnungsmäßig erfüllt hat.

6. Kann der in Ziffer 5 verlangte Nachweis nicht erbracht werden, so kann der Verband beim Reichskommissar für Preisüberwachung den Antrag stellen, ihn dazu zu ermächtigen, daß dem Verband oder dessen Beauftragten von dem Betrieb alle Auskünfte erteilt und alle Unterlagen zur Verfügung gestellt werden, die der Verband oder dessen Beauftragter zur Nachprüfung des Angebots benötigt.

B. Vorschriften zur Ahndung von Verstößen gegen den lauteren Wettbewerb.

I. Maßnahmen.

Weicht ein Betrieb von den Vorschriften zu I A und II ab, so können gegen ihn folgende Maßnahmen ergriffen werden:

a) Belehrung,
b) Verwahrung,

c) in schweren Fällen, insbesondere wenn der Tatbestand des § 1 Abs. 1 erster Halbsatz der Verordnung über Wettbewerb vom 21. Dezember 1934 gegeben ist:

1. Antrag bei dem Reichskommissar für Preisüberwachung auf Untersagung der Fortführung des Betriebes wegen Unzuverlässigkeit des Inhabers oder Leiters des Betriebes.

2. Antrag beim Reichskommissar für Preisüberwachung auf Schließung des Betriebes.

II. Verfahren.

1. Zuständig für die Durchführung eines Verfahrens und für die Verhängung von Maßnahmen gemäß B I a und b ist der Vorsitzende der regionalen Untergliederungen, der hiermit auch die Vorsitzenden der regionalen Untergliederung oder die der Unterverbände und Sparten beauftragen kann.

3. Die Spruch-Kammer wird gebildet aus:
(Ich bitte um Vorschläge über die Zusammensetzung und bitte dabei auch einen Sitz für die DAF. vorzusehen).

4. Die Beschlußfassung erfolgt durch den Vorsitzenden der Spruch-Kammer nach Anhörung der Beisitzer.

5. Jede Entscheidung des Verbandes-Vorsitzenden (B II 1) oder der Spruch-Kammer (B II 2) hat sich auch über die Kosten des Verfahrens auszusprechen.

6. Die Spruch-Kammer gibt sich ihre Geschäftsordnung. Sie hat das Recht der Zuziehung von Sachverständigen.

7. Hinsichtlich der Fristen und Ablehnung von Mitgliedern der Kammer gelten die Bestimmungen der Zivilprozeßordnung.

3532) Die endgültige Fassung der Marktregelung.

Nachdem die Aufgaben der Preisüberwachung wieder auf die beiden Ministerien übergegangen waren, hat der eben erwähnte Entwurf des R. K. f. P. für eine Marktordnung des Graugußgewerbes einige kleine Abänderungen erfahren. Am 30. Dezember 1935 ist dann die neue Ordnung auf Grund des Gesetzes über die Errichtung von Zwangskartellen vom 15. Juli 1933 (Reichsgesetzbl. I S. 488) vom Reichswirtschaftsministerium verbindlich in Kraft gesetzt worden. Sie hat nunmehr den folgenden Wortlaut:

Anordnung:

zur Marktregelung auf dem Gebiete der Herstellung von Grauguß.
Vom 30. Dezember 1935.

Auf Grund des Gesetzes über Errichtung von Zwangskartellen vom 15. Juli 1933 (RGBl. I, S. 488) ordne ich an:

§ 1

(1) Die Hersteller des in § 2 näher bezeichneten Graugusses werden dem Verein Deutscher Eisengießereien, Düsseldorf, angeschlossen, soweit sie bei Inkrafttreten dieser Anordnung dem Verein nicht bereits angehören.

(2) Die angeschlossenen Hersteller haben die Rechte und Pflichten, die sich für die Mitglieder aus den Satzungen des Vereins Deutscher Eisengießereien in der mir vorliegenden Fassung ergeben.

§ 2

Grauguß im Sinne dieser Anordnung ist Eisen mit grauem bis halbiertem Roheisengefüge, welches **entweder** unmittelbar aus dem Hochofen bzw. aus einem als Sammelbehälter dienenden Mischer mit oder ohne Zusatz von beigeschmolzenem Eisen- oder Stahlschrott — Gußwaren I. Schmelzung — **oder** aus einem Einsatz von Roheisen, Eisen- oder Stahlschrott aus einem besonderen Schmelzofen (Kupolofen, Herdofen oder Tiegel mit beliebiger Heizung — Gußwaren II. Schmelzung — in jeder Art gegossen ist, und das weder unmittelbar, noch nach einer Wärmebehandlung schmiedbar ist.

§ 3

Ich behalte mir vor, von den in § 1 Abs. 2 genannten Satzung abweichende Regelungen zu treffen.

§ 4

Die Mitglieder des Vereins Deutscher Eisengießereien tragen die Kosten, die durch etwa notwendig werdende Aufsichtsmaßnahmen entstehen. Diese Kosten werden von mir endgültig festgesetzt.

§ 5

Enthält eine Regelung nach § 3 die Verpflichtung zu einem Tun oder Unterlassen, so wird derjenige, der einer solchen Regelung zuwiderhandelt, von dem Kartellgericht mit einer Ordnungsstrafe bestraft, wenn ich es beantrage. Die Ordnungsstrafe wird in Geld festgesetzt. Ihre Höhe ist unbegrenzt.

§ 6

Für die Dauer des Anschlusses sind Austritts- und Kündigungsrechte der Mitglieder des Vereins Deutscher Eisengießereien aufgehoben.

§ 7

Der Anschluß nach § 1 verliert mit Ablauf des 31. Dezember 1937 seine Wirkung, soweit er nicht vorher aufgehoben wird.

Berlin, den 30. Dezember 1935.

Der Reichs- und Preußische Wirtschaftsminister.
In Vertretung
gez. Dr. Posse.

Richtlinien
für die Marktregelung beim Verein Deutscher Eisengießereien.

I. Buchführung, Kalkulation.

1. Jedes Mitglied ist verpflichtet, Bücher zu führen und in diesen seine Handelsgeschäfte und die Lage seines Vermögens nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung ersichtlich zu machen. Es ist verpflichtet, eine Abschrift der abgesandten Handelsbriefe zurückzubehalten und diese Abschriften sowie empfangenen Handelsbriefe geordnet aufzubewahren.

2. Jedes Mitglied ist verpflichtet, für die von ihm hergestellten Waren Kostenberechnungen vorzunehmen.

3. Der Verein erläßt Richtlinien für die Erziehung seiner Mitglieder zur richtigen Kalkulation im lauteren Wettbewerb, insbesondere durch Herausgabe

von Vordrucken für die Buchführung und Kostenberechnung.*) Er ist berechtigt, durch von der Wirtschaftsgruppe Gießerei-Industrie benannte Sachverständige seine Mitglieder auf Einhaltung der Pflichten zu I, 1 und 2) nachprüfen zu lassen.

4. Die Sachverständigen sind zu verpflichten — vorbehaltlich der Anzeige über Verstöße gegen die Pflichten zu I, 1) und 2) an die Geschäftsstelle des Vereins — über die Einrichtungen und Geschäftsverhältnisse, die durch die Ausübung ihrer Befugnisse zu ihrer Kenntnis kommen, Verschwiegenheit zu beobachten, sich der Mitteilung und der Verwertung der Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse zu enthalten und bei schuldhafter Verletzung dieser Verpflichtung dem verletzten Mitglied eine Vertragsstrafe in Höhe von RM. 250.— unbeschadet weitergehender Ansprüche auf Schadenersatz — zu zahlen, mit der Maßgabe, daß diese Ansprüche dem Mitglied unmittelbar zustehen. Die Sachverständigen sind vom Vorsitzenden der Wirtschaftsgruppe Gießerei-Industrie durch Handschlag auf die gewissenhafte Erfüllung ihrer Obliegenheiten zu verpflichten.

II. Richtpreise und Lieferungsbedingungen.

1. Der Verein ist — vorbehaltlich der Genehmigung durch die zuständigen Behörden — berechtigt, für bestimmte Lieferungen und Erzeugnisse Richtpreise und Lieferungsbedingungen festzusetzen.

2. Die Richtpreise können über- oder unterschritten werden. Jedoch soll der bei einer ordnungsgemäßen Kostenberechnung sich ergebende Preis, sofern er unter dem Richtpreis liegt, nicht unterschritten werden.

3. Das die Richtpreise unterschreitende Mitglied ist verpflichtet, hiervon spätestens 3 Tage nach Annahme des Auftrages der Geschäftsstelle des Vereins Mitteilung zu machen. Der Verein ist berechtigt, seine Mitglieder durch die in I, 3) genannten Sachverständigen auf Einhaltung dieser Verpflichtung nachprüfen zu lassen. Die Bestimmungen zu I, 4) finden entsprechende Anwendung.

4. Die Geschäftsstelle des Vereins teilt die ihr zur Kenntnis kommenden Unterbietungen der Richtpreise einem Prüfungsausschuß mit. Dieser besteht aus 3 Mitgliedern, von denen je eines von der Reichswirtschaftskammer, der Wirtschaftsgruppe Gießerei-Industrie und der Wirtschaftsgruppe Maschinenbau bestimmt wird. Die Mitglieder des Prüfungsausschusses dürfen nicht einer Unternehmung der beiden genannten Industriezweige angehören.

5. Dem Prüfungsausschuß oder den von ihm Beauftragten sind auf Verlangen von dem Mitglied, das die Richtpreise unterboten hat, alle Auskünfte zu erteilen und alle Unterlagen zur Verfügung zu stellen, die zur Nachprüfung der Kostenrechnung benötigt werden.. Die Bestimmungen zu I, 4) finden auf die Mitglieder und Beauftragten des Prüfungsausschusses entsprechende Anwendung.

6. Hat der Prüfungsausschuß festgestellt, daß ein Mitglied des Vereins gegen die Bestimmungen zu II, 2 Satz 2, verstoßen hat, so kann er einen Preis bestimmen, den das Mitglied in Zukunft nicht unterschreiten darf. Dieser Preis darf nicht über dem Richtpreis liegen. Der Prüfungsausschuß kann ferner das Mitglied zur Anwendung der vom Verein herausgegebenen Vordrucke für die Buchführung und Kostenberechnung verpflichten. Die Entscheidung ist mit Gründen zu versehen und dem Mitglied mitzuteilen.

---

*) Vordrucke in den Anlagen des beiliegenden grünen Heftes

7. Haben sich die für die Entscheidung zu II, 6) maßgebenden Verhältnisse wesentlich geändert, so kann das Mitglied, das vom Prüfungsausschuß auf Grund der Bestimmung zu II, 6 zur Einhaltung bestimmter Preise verpflichtet worden ist, eine nochmalige Prüfung und Abänderung der Entscheidung des Prüfungsausschusses beantragen.

8. Der Prüfungsausschuß teilt seine Entscheidungen zu II, 6) — ohne Angabe der Gründe — und Verstöße gegen die Auskunftpflicht zu II, 5) der Geschäftsstelle des Vereins mit.

III. Vertragsstrafen.

Bei Verstößen gegen I, 1) und 2), II 3) und 5) und gegen die Entscheidungen des Prüfungsausschusses zu II, 6) ist das Mitglied zur Zahlung einer Ordnungsstrafe verpflichtet. Vertragsstrafen werden
a) bis zur Höhe von RM. 300.— je Einzelfall vom Vorsitzenden des Vereins
b) bis zur Höge von RM. 5 000.— von der Spruchkammer
festgesetzt. Wird von dem Beschuldigten die Straffestsetzung nicht anerkannt oder die Strafe nicht bezahlt, so wird der Anspruch von der Geschäftsführung vor dem Schiedsgericht (§ 22 der Satzung) geltend gemacht. Das Schiedsgericht entscheidet über den streitigen Anspruch nach Grund und Höhe.

354) Marktregelung im Zentralheizungs- und Lüftungsfach.

3541) Vorgeschichte und Entwicklung.[16])

Das Zentralheizungs- und Lüftungsfach hat sich seit etwa hundert Jahren aus dem Maschinenbau, Kesselschmiederei und Eisengießerei entwickelt. In den letzten 60 bis 70 Jahren trat ein Umschwung insofern ein, als bei der Zunahme der Produktion Fabrikation und Montage voneinander getrennt wurden. Die Entwicklung wurde auch noch dadurch gefördert, daß nach der Schaffung wissenschaftlicher Berechnungsgrundlagen für die Abmessungen von Kesseln, Heizkörpern, Rohrdurchmessern usw. die Heizungsfirmen genötigt waren, für die Berechnungen und Entwürfe besondere Ingenieurbüros oder technische Büros einzurichten. Durch die Einbeziehung des Zentralheizungsfaches in die allgemeinen Prüfungsfächer bei den Technischen Hochschulen erhielt dieses Fach immer stärker den Charakter eines ausgesprochenen Ingenieurfaches. So hat sich denn auch das Handwerk der Schaffung von Neuanlagen ferngehalten und sich auf die gelegentliche Vornahme von Reparaturen beschränkt. Bis zum Jahre 1914 bestanden in Deutschland etwa 750 bis 1000 Firmen, die Zentralheizungen bauten und fast ausnahmslos ingenieurmäßig aufgebaut waren. Heute wird die Zahl der Unternehmen im Zentralheizungsfach von dem Verband mit ca. 10 000 Betrieben angegeben, von denen 2000 bis 2500 ingenieurmäßigen und 7500 bis 8000

[16]) In Anlehnung an eine Denkschrift: „Die organisatorische Entwicklung des Zentralheizungsfaches" des betreffenden Verbandes.

Betriebe handwerksmäßigen Charakter haben. Hinsichtlich des Umsatzes bezw. der Produktionskapazität wird weiter angegeben, daß die ingenieurmäßig aufgezogenen Betriebe ca. 80 bis 90 Prozent, dagegen die Handwerksbetriebe nur 10 bis 20 Prozent des Umsatzes erfassen.

Wir haben die Unterscheidung zwischen ingenieurmäßigen und handwerksmäßigen Betrieben besonders deshalb so unterstrichen, weil diese Spaltung hier, wie auch allgemein in jedem Gewerbe für eine anzustrebende Marktregelung unter Umständen besondere Schwierigkeiten aufwirft. (Diese Frage wird uns später noch eingehend beschäftigen.)

Das starke Anwachsen der Zahl der Betriebe und die stetige Erweiterung der Produktionskapazität — hervorgerufen in einer Zeit, in der fast in allen öffentlichen Gebäuden, in fast sämtlichen Wohnhäusern der Groß- und Mittelstädte die Errichtung von Heizanlagen relativ gleichzeitig erfolgte — mußte sich dann als eine starke Übersetzung erweisen, als der „aufgestaute" Bedarf befriedigt, und die Firmen auf den „laufenden normalen" Bedarf angewiesen waren. Die ungeheuerliche Vermehrung einerseits und der stark zurückgegangene Absatz andererseits brachte dem Gewerbe eine finanzielle Krise schwerster Art. Besonders hart wurden die großen Firmen betroffen, die sich der Konkurrenz der Kleinfirmen nur sehr schwer erwehren konnten.

Die vom Reichsverband des Zentralheizungs- und Lüftungsfachs für die Mitglieder des Verbandes verpflichtend festgesetzten Mindestpreise erwiesen sich wegen der weiteren Konkurrenz der nicht angeschlossenen Handwerksbetriebe als nicht wirksam und hinderten die Mitglieder in ihrem Wettbewerb mit den Handwerksbetrieben.

Um eine gegenseitige Unterbietung bei Submissionen auszuschalten, hatte sich weiter eine Art von Anbieterkartellen gebildet, in denen sich die zur Abgabe von Angeboten aufgeforderten Firmen untereinander oder durch den Reichsverband zwecks Verständigung über die anzubietenden Preise gebunden hatten. Diese Art der Preispolitik, sowohl der Festsetzung von Mindestpreisen, als auch die Errichtung von besonderen Submissionskartellen waren in keiner Weise geeignet, den Ursachen der Krise und der Notlage wirksam zu begegnen, und die Gesundung auf einer normalen Basis in Angriff zu nehmen. Das veranlaßte den Reichskommissar für Preisüberwachung, die festgesetzten Mindestpreise aufzuheben und sie zunächst als Richtpreise, die über- und unterschritten werden konnten, weiter bestehen zu lassen. Die erwähnten Anbieterkartelle erklärte er für unzulässig. Gleichzeitig gab er dem Reichsverband die Auflage, ihm Vorschläge einzureichen, die davon ausgehen sollten, daß die Fachgruppe marktordnende Befugnisse erhielt, und in denen die Regeln für den lauteren Wettbewerb ohne starre Preisbindung sichergestellt werden könne.

Das Ergebnis der weiteren Verhandlungen zwischen dem Reichskommissar für Preisüberwachung, dem Reichswirtschaftsministerium einerseits und dem Reichsverband des Zentralheizungs- und Lüftungsgewerbe andererseits waren die dem Reichsverband genehmigten Richtlinien für eine Marktregelung.

3542) **Wortlaut der Marktordnungsrichtlinien.**

Die Richtlinien für die Marktlage haben folgenden Wortlaut:

§ 1

Der Reichsverband des Zentralheizungs- und Lüftungsfaches e. V. ist berechtigt, zur Erziehung seiner Mitglieder zu richtiger Kalkulation im lauteren Wettbewerb Richtlinien für Selbstkostenberechnungen, Kalkulationsformblätter, Angebotsformblätter und Buchführungsunterlagen herauszugeben, die es den Mitgliedern ermöglichen sollen, für jedes Angebot und für jeden Antrag die für sie in Betracht kommenden Unkostenfaktoren unter Berücksichtigung der jeweiligen Marktlage feststellen zu können.

Er ist ferner berechtigt, für bestimmte Lieferungen und Erzeugergruppen **Lieferbedingungen** festzusetzen.

Richtlinien und **Lieferbedingungen** bedürfen der Einwilligung der Preisüberwachungsbehörde oder der von ihr zu bestimmenden Stelle.

§ 2

Richtlinien und Lieferbedingungen sind die Grundlage für die Erteilung des volkswirtschaftlich vertretbaren Preises zur Sicherung der Erfüllung der anerkannten Regeln der Technik (z. B. Din 4701), der technischen und wirtschaftlichen Leistung der Anlage und der Einhaltung der gesetzlichen Sicherheitsvorschriften und baupolizeilichen Anordnungen.

§ 3

Die Mitglieder sind gehalten, ihren Angeboten und Geschäftsabschlüssen wirtschaftlich vertretbare Preise zugrunde zu legen. (Vergl. § 6).

§ 4

Jeder Betrieb, auch der kleinste, ist zu einer Mindestbuchführung verpflichtet.

§ 5

Die Mitglieder haben zur Durchführung der Kontrolle der Marktregelung, zur Aufstellung einer laufenden Statistik, zur Sicherung gegen unbillige und wirtschaftsschädigende Forderungen der Abnehmer und, um die Prüfung der Angebote und Aufträge sofort nach Erhalt unter Angabe des Umfanges, der Art der Lieferung und der Auftragssumme, der für sie zuständigen Geschäftsstelle zu melden.

Rückmeldungen an die Mitglieder werden in keinem Falle, weder mündlich noch schriftlich, erstattet, ebenso hat sich der Verband und seine Untergliederungen einer Einflußnahme auf die Preisstellung vor Angebotsabgabe zu enthalten.

§ 6

Stellt die zuständige Geschäftsstelle aus den ihr gemeldeten Auftrags- und Angebotssummen eine nach ihrer Ansicht wirtschaftlich nicht vertretbare Preisstellung fest, so ist sie berechtigt und auf Antrag eines beteiligten Mitgliedes verpflichtet, die unabhängige Prüfungsstelle mit der Nachprüfung zu beauftragen.

Die Prüfungsstelle hat ihre Nachprüfung insbesondere darauf zu erstrecken, ob das Mitglied seine laufenden Verpflichtungen gegen Reich, Staat und Gemeinde, die Organisation der Wirtschaft, die sozialen Versicherungsträger, seine Gefolgschaft (auch in Bezug auf die Einhaltung vereinbarter Tariflöhne) und gegenüber seinen Gläubigern und Kreditgebern erfüllt hat. Ferner hat die Prüfungsstelle sich gutachtlich darüber zu äußern, ob nach ihrer Ansicht das Mitglied in der Lage ist, auch seinen zukünftigen Verpflichtungen sowie den berechtigten Ansprüchen seiner Auftraggeber nachzukommen.

Bei Feststellung wirtschaftlich nicht vertretbarer Preise hat die Prüfungsstelle entsprechende Mitteilung an das Mitglied sowie Meldung an den Reichsverband des Zentralheizungs- und Lüftungsfaches ergehen zu lassen.

Die Mitglieder der Prüfungsstelle werden vom Leiter der Wirtschaftsgruppe Stahl- und Eisenbau ernannt. Sie sind, vorbehaltlich der Meldung an die Geschäftsstelle über Verstöße gegen § 3, zu verpflichten, über die Einrichtung und Geschäftsverhältnisse, die durch die Ausübung ihrer Befugnisse zu ihrer Kenntnis kommen, Verschwiegenheit zu beobachten und sich der Verwendung der Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse zu enthalten.

§ 7

Die Mitglieder sind verpflichtet, der Prüfungsstelle alle für die Durchführung dieser Prüfungen erforderlichen Unterlagen und Auskünfte lückenlos zur Verfügung zu stellen. Bei Zuwiderhandlungen hiergegen sowie gegen § 5 kann eine Vertragsstrafe bis zu 5 % der Auftrags- oder Angebotssumme durch die Schiedsstelle des Reichsverbandes des Zentralheizungs- und Lüftungsfaches festgesetzt werden.

§ 8

Nach Meldung wirtschaftlich nicht vertretbarer Preisstellung durch die Prüfungsstelle kann der Reichsverband des Zentral- und Lüftungsfaches Verwarnung ergehen lassen.

Im Falle wiederholter fruchtloser Verwarnung wird der Reichsverband auf Grund der Verordnung über die Befugnisse des Reichskommissars für Preisüberwachung vom 8. Dezember 1931 in die Fassung der Befugnisse — VO. vom 15. April 1932 (RGBl. I, S. 747/48, S. 180) Antrag auf Schließung des Betriebes wegen Unzuverlässigkeit des Inhabers oder Leiters des Betriebes stellen.

355) Marktordnung auf dem Gebiet der Bauwirtschaft.

Zum Zwecke der Herbeiführung einer Marktordnung auf der Grundlage eines lauteren Wettbewerbs innerhalb der Bauwirtschaft wurde vom Reichskommissar für Preisüberwachung im Einverständnis mit dem Reichswirtschafts- und Reichsarbeitsminister die Wirtschaftsgruppe Bauindustrie zur Durchführung entsprechender Maßnahmen befugt. Der Reichskommissar erstrebte mit dieser Ordnung — wie einem Begleitschreiben zu entnehmen ist — den Wettbewerb sowohl von überflüssigen Bindungen als auch von offenbar volkswirtschaftlich schädlichen Preisschleudereien zu befreien und dem gesunden Leistungswettbewerb freie Bahn zu schaffen. Die Ermächtigung, die der Wirtschaftsgruppe Bauindustrie in der Form eines Schreibens gegeben wurde, lautet folgendermaßen:

Im Einvernehmen mit dem Herrn Reichswirtschaftsminister und Preußischen Minister für Wirtschaft und Arbeit erkläre ich mich damit einverstanden, daß die Wirtschaftsgruppe Bauindustrie zur **Sicherstellung eines lauteren Wettbewerbs** die in folgenden näher erläuterten Maßnahmen trifft:

1. Die Wirtschaftsgruppe stellt für die kalkulatorische Aufklärung und Erziehung ihrer Mitglieder neben der bereits herausgegebenen Schrift „Selbstkostenermittlung für Bauarbeiten" Tabellen über normale Kalkulationselemente der verschiedenen Arten von Arbeiten des Ingenieurbaues auf. Bei Aufstellung der Tabellen, die mit Rücksicht auf die örtlichen Verschiedenheiten nur bezirksweise Anwendung finden können, ist sicherzustellen, daß den örtlichen Baugewohnheiten Rechnung getragen wird.

Die Tabellen sind für die Kalkulation des einzelnen Unternehmens nicht bindend, können jedoch zur allgemeinen Unterrichtung und als Anhalt bei Ueberprüfung von Preisen durch die Wirtschaftsgruppe Verwendung finden. Soweit in diesen Tabellen Zahlen enthalten sind, müssen die Tabellen folgenden Aufdruck erhalten:

„Die in diesen Tabellen enthaltenen Zahlen sind Richtzahlen, sie können im Einzelfall über- oder unterschritten werden. Sie binden den Anbietenden nicht, er ist im Gegenteil verpflichtet, selbst nachzuprüfen, welche Zahlen er seinem Angebot zugrunde zu legen hat. Wenn er niedrigere Zahlen einsetzen will, so muß er bereit sein, jederzeit nachzuweisen, daß er in der Lage ist, sämtliche seinen Betrieb betreffenden Verpflichtungen zu erfüllen".

2. Die Wirtschaftsgruppe verpflichtet ihre Mitglieder, falls deren Preisstellung erheblich von den auf Grund der Ziff. 1) ermittelten Kosten abweicht, ihr auf Verlangen nachzuweisen, daß das Mitglied seinen öffentlichen Verpflichtungen und den Verpflichtungen gegenüber seinen Gläubigern (Gefolgschaft, Kreditgeber, Lieferanten) aus seinem Betrieb regelmäßig nachkommt. Wird dieser Nachweis nicht erbracht, so ist der Leiter der Wirtschaftsgruppe (oder der von ihm hierfür bestellte Beauftragte) berechtigt:

a) das Mitglied zu belehren oder zu warnen;

b) in schweren Fällen einen öffentlich bestellten Wirtschaftsprüfer mit der Prüfung des Betriebes zu beauftragen, sowie die Feststellungen der vergebenden Behörde oder dem Reichskommissar für Preisüberwachung mitzuteilen, um die Unzulänglichkeit des Unternehmers darzutun. Als schwere Fälle gelten insbesondere solche, in denen die Voraussetzungen der Verordnung über den Wettbewerb vom 21. 12. 1934 nicht erfüllt sind;

c) falls trotz mehrmaliger Verwarnung der gleiche Fall erneut eintritt, bei dem Reichskommissar für Preisüberwachung den Antrag auf Schließung des Betriebes zu stellen. Durch das Verfahren soll die Initiative, die Leistung und die wirtschaftliche Verantwortung des einzelnen in einem gesunden Leistungswettbewerb nicht beschränkt, vielmehr der Gedanke verwirklicht werden, daß nur das wahrheitsentsprechende Angebot einer ehrlich zu erfüllenden und mit klarer Verantwortung kalkulierten Leistung den Grundsätzen des Leistungswettbewerbs entspricht. Dabei ist für alle Maßnahmen nur entscheidend, daß der Betrieb sich, im ganzen gesehen, innerhalb eines bestimmten Zeitraumes, z. B. eines Geschäftsjahres, in der Lage hält, seinen Verpflichtungen gerecht zu werden.

Das Verfahren soll nicht den Charakter eines ehrgerichtlichen Verfahrens tragen, sondern stellt eine innere Erziehungsmaßnahme der Organisation dar, die mit verbandlichen Mitteln für die Innehaltung einer gewissen Ordnung auf dem Gebiete des Wettbewerbs zu sorgen hat.

3. Zum Zwecke der Marktbeobachtung und zur Durchführung der in Ziff. 1) und 2) genannten Maßnahmen kann die Wirtschaftsgruppe sich die ihren Mitgliedern zugehenden Anfragen, soweit es sich um größere Aufträge jedes Gewerbezweiges handelt, melden lassen.

Die Ausführungsbestimmungen für das Meldeverfahren sind dem Reichskommissar für Preisüberwachung vor Veröffentlichung einzureichen.

4. Die Wirtschaftsgruppe stellt Regeln für das Verhalten der Wettbewerber innerhalb eines auf Leistung und Verantwortung gegründeten Wettbewerbs auf mit dem Ziel, das Verfahren zu vereinfachen und die Selbständigkeit des einzelnen Unternehmers zu heben.. Diese Regeln bedürfen der Genehmigung des Reichswirtschaftsministers und Preußischen Ministers für Wirtschaft und Arbeit und des Reichskommissars für Preisüberwachung.

5. Die Wirtschaftsgruppe ist berechtigt, für eine Uebergangszeit von zunächst einem Jahr in schwierigen Fällen, in denen die Ausschreibungsunterlagen eine einwandfreie Klarstellung der zu leistenden Arbeiten nicht enthalten oder es sich um schwierige Ausführungen handelt, für die ausreichende kalkulatorische Kenntnisse bei den beteiligten Firmen nicht vorausgesetzt werden können, Besprechungen mit diesen Mitgliedern über die Kalkulationseinzelheiten der Bauausführung, insbesondere zur Klärung aller in der Ausschreibung enthaltenen Risiken abzuhalten, wobei jedoch Festlegungen oder Empfehlungen von Preisen verboten sind.

6. Die Mitglieder können durch Ordnungsstrafen gemäß § 17 der Verordnung vom 27. 11. 1934 zur Erfüllung der ihnen nach Vorstehendem auferlegten Verpflichtungen angehalten werden.

7. Durch die Durchführung dieser Ordnung dürfen erhöhte Organisationskosten nicht entstehen.

gez. Dr. Goerdeler.

In der Anlage übersende ich nunmehr die nach den Verhandlungen mit dem Herrn Reichswirtschaftsminister festgelegte endgültige Fassung der der Wirtschaftsgruppe zu erteilenden Ermächtigung und Abschrift des den Behörden zugegangenen Schreibens.

Ich bemerke hierzu, daß in die Kalkulationstabellen für Gewinn und Geschäftsunkosten Zahlen nicht eingesetzt werden dürfen. Richtsätze für Löhne sind nur nach Stunden zulässig. Die Kalkulationstabellen sind mir vor der Veröffentlichung einzureichen und dürfen erst veröffentlicht werden, wenn ich innerhalb 14 Tagen nach Eingang bei mir keinen Einspruch erhoben habe.

Ferner ist jeder Eingriff bei einer Firma auf Grund der Ihnen erteilten Befugnisse sofort

a) der vergebenden Stelle, sofern es sich um eine öffentliche Dienststelle handelt,

b) der zuständigen Preisüberwachungsstelle (vgl. meine Verordnung Nr. 8 vom 11. 12. 1934) zu melden.

Ich mache darauf aufmerksam, daß es sich bei den Ihnen hiermit auf jederzeitigen Widerruf erteilten Befugnisse um einen Versuch handelt, die Grundlagen für einen lauteren Wettbewerb zu schaffen. Ich verweise besonders auf Ziff. 2 e), wonach die Initiative, die Leistung und die wirtschaftliche Verantwortung des einzelnen nicht beschränkt werden dürfen. Die Regelung soll den besonderen Verhältnissen der Wirtschaftsgruppe Bauindustrie Rechnung tragen.

Sollte die Durchführung Ergebnisse zeitigen, die mit dem Ziele der Preisüberwachung nicht vereinbar sind, würde ich mich gezwungen sehen, die Ermächtigungen aufzuheben.

Ich bitte, Ihre Mitglieder von dem vollen Wortlaut dieses Schreibens, der Ermächtigung und des Schreibens an die Behörden in Kenntnis setzen zu wollen.

Wegen des von Ihnen beantragten Neuerrichtungsverbots werde ich mich mit dem Herrn Reichswirtschaftsminister und Preußischen Minister für Wirtschaft und Arbeit in Verbindung setzen.

gez. Dr. Goerdeler.

4. Auswertung und Kritik des Inhaltes des Kalkulationskartells.

41. Allgemeines.

Es ist nicht die Aufgabe der vorliegenden Arbeit, jede einzelne der neuen Regelungen zur Ordnung des Marktes für sich gesondert auszuwerten. Es kommt uns vielmehr darauf an, in einer vergleichenden Analyse aller Marktregelungen das Wesentliche, das Typische dieser neuen Kartellform herauszuschälen und damit zugleich den tiefen Inhalt- und Gestaltwandel aufzuzeigen, der sich gegenwärtig auf dem Kartellgebiet vollzieht. Die Vergleiche sollen uns weiter Aufschluß darüber geben, wie ein gleiches Ziel, innerhalb der einzelnen Marktordnungen mit unterschiedlichen Mitteln zu erreichen versucht wird.

Geht man davon aus, daß Kalkulationskartelle in dieser neuen Form seit ungefähr einem Jahr bestehen, so ist es weiter von großem Interesse, nach der grundsätzlichen Bewährung dieser neuen Kartellform und nach der Fort- und Weiterentwicklung vom ersten bis zum jüngsten Kartell dieser Art zu fragen.

411. Begriffliches.

Ein Vergleich der im vorigen Abschnitt im Wortlaut wiedergegebenen genehmigten Richtlinien für einzelne Wirtschaftszweige zeigt, daß die Benennung durchaus nicht einheitlich ist. Ordnung, Marktordnung und Marktregelung werden unterschiedslos nebeneinander gebraucht, obwohl sich die Begriffe keineswegs zu decken brauchen. Unter Ordnung beispielsweise für das **graphische Gewerbe** ist **nur das geordnete, gesicherte Verhalten einer M a r k t p a r t e i — eben der Anbieter — zu verstehen.** Das ist auch allgemein der Begriff des Wortes Ordnung, sofern dieses im Zusammenhang mit einer Marktpartei — Gewerbe, Industrie, Handel — genannt wird. So gesehen, sind alle fünf genannten Ordnungen und Marktordnungen im strengen Sinne des Wortes **ausschließlich Ordnungen, weil sie lediglich das Verhalten der Anbieter regeln sollen.**

Der Begriff der Marktordnung überdeckt diese Aufgabe. Er schließt in sich die Ordnung des **Marktes**, auf dem aber normalerweise sowohl das Angebot als auch die Nachfrage werbend auftreten. Allerdings läßt sich auch der Begriff Marktordnung sinngemäß anwenden, wenn man darunter eine Ordnung auf dem **Anbietermarkt** verstehen will. Für den Begriff „**Marktregelung**" gilt ungefähr dasselbe, wie für den Begriff „**Marktordnung**". Es ist jedoch müßig, über solche Begriffe zu streiten, bei denen in der Praxis hinsichtlich ihres Inhaltes kein Unterschied besteht. Tatsächlich muß auch jede krampfhaft versuchte Unterscheidung nur unvollkommen befriedigen. Etwas anderes liegt aber vor, wenn in einzelnen Fällen die Ordnung bezw. Marktordnung mit dem Kalkulationskartell oder schlechthin mit dem Kartell identifiziert wird. Das ist insofern nicht richtig, als die Marktordnung dem Kalkulationskartell, wie überhaupt jedem Kartell, übergeordnet ist. Marktordnung ist ein Ziel, ist eine Aufgabe. Das Kartell in allen seinen Formen hingegen ist ein Mittel zur Erreichung des Zieles, zur Erfüllung der Aufgabe bezw. es kann in einzelnen Fällen ein solches sein.

Wenn also den fünf aufgeführten Marktordnungen in der Praxis häufig die Bezeichnung Kalkulationskartell beigelegt wird, so ist das nur so zu verstehen, daß zur Ordnung der betreffenden Märkte solche Mittel und Maßnahmen gegeben und gestattet sind, die, im großen und ganzen gesehen, den Inhalt dessen ausmachen, was bisher in der Wirtschaftswissenschaft und -praxis unter dem Begriff „Kalkulationskartell" bekannt ist. Robert Liefmann[17]) versteht unter „sog. Kalkulationskartellen Verbände, in denen die Mitglieder zwar nicht gemeinsame Preislisten, sondern nur gemeinsame Normen der Selbstkostenberechnung und evtl. bestimmte Gewinnzuschläge zu den so festgestellten individuellen Selbstkosten vereinbaren."

Durch Verpflichtung zur Preisfestsetzung auf der Grundlage der einzelbetrieblichen Selbstkosten versuchen aber auch die oben beschriebenen Ordnungen die gestellte Aufgabe zu lösen. Darum wollen wir den Begriff Kalkulationskartell für unsere weiteren Ausführungen beibehalten und das **Kalkulationskartell als ein Mittel der Marktordnung** generell untersuchen.

Es ist dabei an dieser Stelle ohne Bedeutung, ob nun im einzelnen das Kalkulationskartell die Voraussetzungen in sich trägt, als **echtes** Kartell angesprochen zu werden. Zu dieser Frage werden wir Stellung nehmen, nachdem wir uns über das Wesen und die Funktionen des sog. Kalkulationskartells Klarheit verschafft haben.

---

[17]) Rob. Liefmann, Kartelle, Konzerne und Trusts. 8. Aufl. Seite 46.

412. Vergleich über die äußeren Merkmale der fünf Ordnungen.

Zum Vergleich sind die Marktordnungen für

2. das graphische Gewerbe,
1. das Friseurgewerbe,
4. den Verein deutscher Eisengießereien,
5. den Reichsverband des Zentralheizungs- und Lüftungsfaches,
3. die Wirtschaftsgruppe Bauindustrie

herangezogen worden. Die Marktordnungen sind sowohl vom Reichskommissar für Preisüberwachung als auch nach Beendigung seiner Amtszeit vom Reichswirtschaftsministerium erlassen worden. Die dadurch ersichtliche einheitliche Auffassung über die Beurteilung der wirtschaftlichen Notwendigkeiten und anzuwendenden Maßnahmen zwischen R. K. f. P. und R. W. M. wird bestätigt in Erklärungen dieser beiden Behörden. Nach Goerdeler muß die neue Ordnung folgenden Grundsätzen Rechnung tragen:

„Die obere Preisgrenze soll durch freien Wettbewerb bestimmt werden. Die untere Preisgrenze soll bestimmt werden durch das Gesetz, daß niemand berechtigt ist, seine Preise auf Kosten Dritter, — an seinem Unternehmen irgendwie Beteiligter — zu senken, ob dies nun seine Arbeiter, die Steuergläubiger, die sozialen Versicherungsträger sind oder ob es sonst wer ist. Denn auf deren Schultern mit niedrigen Preisen aufzuwarten, ist keine Kunst, sondern unverantwortlich."[18]) Mit anderen Worten sind Inhalt, Zweck und Ziel der neuen Ordnungen von Goerdeler auch in dem Vorspruch zur Ordnung für das graphische Gewerbe treffend enthalten:[19]) „Preise, die der Kaufkraft des Volkes entsprechen, entwickeln sich bei genügendem Angebot von Waren und Leistungen am sichersten und zuverlässigsten auf der Grundlage eines gesunden Wettbewerbes. In Zeiten, in denen die Produktionsstätten des Gewerbes nicht in vollem Umfang ausgenützt sind, kann ein Wettbewerb die Gefahr heraufbeschwören, daß zu Preisen angeboten wird, aus denen Steuern und Löhne nicht gezahlt, Gläubiger nicht befriedigt und Betriebe technisch nicht auf der Höhe gehalten werden können.

Um dieser Gefahr zu begegnen" . . . . (erfolgte die Marktordnung).

In ähnlicher Richtung, wenn auch nicht in direkter Bezugnahme auf eine spezielle Marktordnung, bewegt sich der Erlaß[20]) des Reichswirt-

---

[18] u. [19]) Reichskommissar Dr. Goerdeler: Erklärungen vor der Presse. Aus Akten des R. f. P.

[20]) Erlaß des Reichswirtschaftsministers vom 4. 3. 35. II Pr./1177/35.

schaftsministers vom 4. März 1935, in dem es am Anfang heißt: „Nach meiner, vom Reichskommissar für Preisüberwachung geteilten Auffassung verstößt ein Verkauf oder Verkaufsangebot zu einem Preis, der dem Verkäufer neben der Deckung seiner Selbstkosten einen angemessenen Nutzen beläßt, nicht lediglich deshalb gegen die guten Sitten, weil der Preis auf Grund besonders günstigen Einkaufs niedriger ist, als die Preise der Wettbewerber und daher geeignet ist, diese erheblich zu stören."

Man darf wohl diese grundsätzliche Übereinstimmung so werten, daß das RWM. sich in Zukunft mit gleichem Interesse der Preisauflockerung durch Bindung der einzelnen Wettbewerber an einen lauteren Wettbewerb zuwenden wird, als s. Zt. der Reichskommissar diese Aufgabe in Angriff nahm. Die Bewährung oder das Versagen der neuen Marktordnungen, die sowohl vom R. K. f. P., als auch dem RWM. zunächst als Versuche zu einer Auflockerung des Preisgefüges gedacht waren, wird darüber entscheiden, ob die Form des Kalkulationskartells sich für diesen Zweck als geeignet erweist, oder ob der in ihr verkörperte idealistische und ethische Gehalt an den Realitäten des Wirtschaftskampfes versagt.

Unsere Aufgabe ist es, in dieser Bewährungszeit auch vom wissenschaftlichen Gesichtspunkte über Möglichkeiten und Unmöglichkeiten dieses Versuches Klarheit zu schaffen, evtl. Vorschläge zur Verbesserung und Fortentwicklung zu geben. Ein Kartell so jungen Alters hat nicht die Reife wie seine älteren Geschwister.

413. Die äußeren Unterschiede der geordneten Wirtschaftszweige.

Das **äußere Bild** der marktgeordneten **Wirtschaftszweige** teilt nicht die Einheitlichkeit der Idee, die alle Ordnungen durchzieht. Im Gegenteil, die Vielgestaltigkeit der Wirtschaft spiegelt sich in den Wirtschaftszweigen, welche die neue Ordnung erhalten haben, wider. Da finden wir neben reinen Industriebetrieben, wie die Eisengießereien, reine Handwerkbetriebe, das Friseurhandwerk. Die Ordnung für das graphische Gewerbe umfaßt neben den Industriebetrieben auch die handwerklichen Betriebe. Bei den beiden anderen Wirtschaftszweigen ist der Geltungsbereich — ob nur Industrie oder Industrie und Handwerk — noch nicht festgelegt. Dasselbe vielgestaltige Bild zeigt sich hinsichtlich der Betriebsgröße. Einheitlich kleinbetrieblichen Charakter zeigt vielleicht das Friseurgewerbe. Dagegen umfassen die anderen Wirtschaftszweige alle nur denkbaren Größen vom Zwergbetrieb (Einmann) bis zum Großbetrieb.

Hinsichtlich der hergestellten Erzeugnisse werden von den Marktordnungen sowohl reine Güter (Gußeisen bei den Eisengießereien) als auch Leistungen (Leistung des Friseurs, des Bauunternehmers usw.) erfaßt.

Im besonderen können wir bei der Bauindustrie, dem graphischen Gewerbe und dem Reichsverband für das Zentralheizungs- und Lüftungsfach feststellen, daß hier im allgemeinen Leistungen erstellt werden, die nur sehr schwer vergleichbar sind. Es wird die Regel sein, daß jeder Bauauftrag, jeder Druckauftrag und auch jeder Auftrag auf Einbau einer Zentralheizungsanlage einmalig ist. Alle diese Leistungen haben einen stark individuellen Charakter. Damit unterscheiden sie sich stark von den fungiblen, vertretbaren Massengütern (Kohlen, Eisen usw.). Streng genommen haben auch die Friseurleistungen einen ganz persönlichen individuellen Charakter.

Die fünf, nach den neuen Grundsätzen marktgeordneten Wirtschaftszweige sind auch von dem Wirtschaftsaufschwung ganz verschieden tangiert worden. Eine recht gute Kapazitätsausnutzung haben die Bauindustrie und die Gießereien. Bei der ersteren, die ja hinsichtlich einer allgemeinen Wirtschaftsbelebung eine ausgesprochene Schlüsselstellung einnimmt, war die Belebung so stark, die Nachfrage nach einigen von ihr verarbeiteten Hilfsmaterialien so groß, daß für diese sogar Höchstpreise festgesetzt werden mußten. Das war beispielsweise bei den Ziegelsteinen der Fall.

Die Friseure und auch die Zentralheizungsfirmen leiden dagegen wie schon dargestellt wurde, an einer strukturellen Übersetzung.

Das graphische Gewerbe, das wir ebenfalls wie die Bauindustrie ein Wirtschaftsbarometer genannt haben, hat trotz des allgemeinen Wirtschaftsaufschwungs recht erheblich unter der Überkapazität zu leiden, die durch das Verbot und das Eingehen sowie durch Zusammenlegung einer großen Anzahl von Zeitungen und Zeitschriften noch vergrößert wurde.

Die neuen Ordnungen haben sich bei den notleidenden Wirtschaftszweigen zu bewähren, denn gerade hier können sie den Damm bilden, dem Preisverfall Einhalt zu bieten. Bei guter Nachfrage wird, wenn der freie Wettbewerb auskömmliche Preise garantiert, das Kalkulationskartell illusorisch. Von diesen Gesichtspunkten soll daher die Frage nach der Bewährung ausgehen.

42. Die Aufgaben des Kalkulationskartells.

Im Verlauf unserer Ausführungen sind die Aufgaben des neuen Kartells wiederholt genannt worden. Sie seien an dieser Stelle mit wenigen Worten nochmals gekennzeichnet: Lockerung der Preisstarre einerseits und Sicherung des freien Wettbewerbs andererseits. Die Sicherung erstreckt sich vor allem darauf, daß gegen den Wettbewerber, der auf Kosten Dritter mit seinen Preisen schleudert, mit aller Schärfe vorgegangen wird. Die Schaffung eines lauteren Wettbewerbs, in dem wirkliche Lei-

stungsfähigkeiten als Einsatz des Wettkampfes dienen, steht am Ende dieses Strebens. Mit anderen Worten: **Die neuen Marktordnungen sind ein Schritt auf dem Weg zu dem Leistungswettbewerb, der sich innerhalb der Sphäre der Ehrbarkeit und des Anstandes bewegt, und der es dem deutschen Volk ermöglicht, der Leistung seiner Tüchtigsten teilhaftig zu werden. Durch Befreiung des einzelnen aus der Preisstarre und die sofortige Bindung seiner Preise an seine wirkliche Leistungsfähigkeit soll auch die ungesunde Übersetzung aus der Wirtschaft verschwinden, weil durch den Leistungswettbewerb zugleich ein Ausleseverfahren in Tätigkeit gesetzt wird, das den unfähigen und leistungsschwachen Wettbewerber allmählich ausscheiden soll.** Das Kalkulationskartell soll an Stelle der starren Preisbindungen eine dynamische Preisgestaltung setzen und sichern. **Die neuen Marktordnungen und ihre Wirkformen, die Kalkulationskartelle, sollen das Gewissen kalkulatorischer Verantwortung aufrütteln und den einzelnen Wettbewerber zwingen, sich Klarheit über die Leistungsfähigkeit seines und seiner Mitbewerber Betriebe zu verschaffen.**

Damit unterscheiden sich die neuen Ordnungen grundsätzlich von dem Inhalt der üblichen Kartelle, insbesondere von den verwandten Preiskartellen. Die letzten legen Bindungen (Verpflichtungen zu einheitlichem Preis) zum Zwecke der Wettbewerbsbeschränkung auf; die neuen Marktordnungen versuchen umgekehrt — so paradox das klingen mag — einen lauteren freien Wettbewerb durch Bindung und Verpflichtung zu entsprechendem Handeln und Verhalten zu sichern. Und wollen wir darum den Gestaltswandel, den die Kartelle mit dieser neuen Form erfahren, auf eine einfache Formel bringen, so dürfen wir sagen:

Die Kartellform ist von einem Instrument zur Wettbewerbseinschränkung zu einem Instrument der Wettbewerbsbefreiung geworden. Daß sich ein solcher Wandel im Rahmen der Kartellorganisation vollziehen kann, ist zugleich der beste Beweis für den technischen und instrumentalen Charakter der Kartelle.

43. Die Maßnahmen zu ihrer Erreichung.

Es ist einleuchtend, daß die anders gearteten Aufgaben auch andere Mittel und Maßnahmen zu ihrer Durchführung bedingen. Die Einhaltung eines festgesetzten Preises ist seitens des Verbandes einfacher zu überwachen als die oft sehr voneinander abweichenden Preiserrechnungen der einzelnen Betriebe auf der Grundlage der einzelbetrieblichen Kosten. **Die Bindung der Preise an die Kosten setzt eine eingehende Kenntnis der Betriebsvorgänge voraus. Der Erfolg bezw. Mißerfolg der neuen Marktordnungen wird davon abhängen, ob es gelingt, die**

wirklichen Leistungsfähigkeiten der einzelnen Wettbewerber als Bestimmungsgrund für die freie Preisgestaltung auch tatsächlich praktisch zu sichern, und jeden gegen dieses Preisbildungsgesetz unternommenen Verstoß nachzuweisen und zu ahnden.

431. Verpflichtung zur Buchführung.

Drei von den bereits genannten neuen Ordnungen und zwar

das graphische Gewerbe,

der Verein deutscher Eisengießereien und

der Reichsverband des deutschen Zentralheizungs- und Lüftungsfaches

enthalten einen Passus, mit dem **alle Mitglieder zu einer Mindestbuchführung verpflichtet werden.** Die Richtlinien für die Marktregelung beim Verein deutscher Gießereien, die vom Reichswirtschaftsministerium als bindend erklärt worden sind, lehnen sich hinsichtlich der Buchführung stark an die gesetzlichen Vorschriften des § 38 des Handelsgesetzbuches an. Sie verpflichten jedes Mitglied, „Bücher zu führen und in diesen seine Handelsgeschäfte und die Lage seines Vermögens nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung ersichtlich zu machen.“ Abweichend von den Richtlinien der anderen vier Ordnungen sind die Mitglieder des Vereins deutscher Eisengießereien weiter verpflichtet, entsprechend dem § 39 des HGB. eine Abschrift der abgesandten Handelsbriefe zurückzubehalten und die Abschriften sowie die empfangenen Handelsbriefe geordnet aufzubewahren. Die Bestimmungen des Vereins deutscher Eisengießereien befriedigen am meisten; einmal schon wegen der Bindung an das HGB. und zum anderen, weil zur Buchführungspflicht auch die Verpflichtung zur Aufbewahrung der Geschäftspapiere kommt.

Zwei große Verbände des graphischen Gewerbes, der Deutsche Buchdrucker-Verein e. V. und der Bund Chemigraphischer Anstalten haben auf Grund der Ordnung bereits Ausführungsbestimmungen über die Mindestbuchführung erlassen. So wird beispielsweise in der Dritten Anordnung des Deutschen Buchdruckervereins bestimmt, daß jeder Betrieb verpflichtet ist, sämtliche Einnahmen und Ausgaben täglich aufzuzeichnen. Es wird weiterhin auch eine Gliederung der Einahmen angeordnet in

Einnahmen aus Druckaufträgen,
Einnahmen aus Ladengeschäften,
Einnahmen aus Verlagsgeschäften,
alle sonstigen Einnahmen.

Die Ausgaben sind zu gliedern nach 1. Warenausgaben für a) Druckereibetriebe und b) Ladengeschäft, 2. Löhnen, 3. Betriebskosten, 4. Verwaltungskosten, 5. direkten Verlagskosten, 6. allen sonstigen Ausgaben und 7. Privatausgaben. Zum Ende des Geschäftsjahres ist ein Inventur-, Vermögens- und Erfolgsabschluß vorzunehmen. Die Aufgliederung der Vermögensbilanz sowie der Erfolgsbilanz ist zum Teil recht weitgehend.

Der Bund der chemigraphischen Anstalten schreibt für seine Mitglieder, soweit diese nicht der Buchführungspflicht des § 39 HGB. unterliegen, **mindestens** ein Kostensammelbuch und ein Rechnungsausgangsbuch vor. Für die Führung beider Bücher sind von dem Bund einheitliche Formulare herausgegeben worden. In gleicher Weise empfiehlt auch der Verein der Deutschen Eisengießereien seinen Mitgliedern ein von dem Verein ausgearbeitetes Buchhaltungsschema.

Welche Bedeutung die Verpflichtung der Mitglieder zu einer Mindestbuchführung hat, erhellt wohl am besten daraus, daß beispielsweise von 14 000 Betrieben des Deutschen Buchdruckervereins 5000 bis 6000 keine Buchführung besitzen. Die gleichen Verhältnisse dürften in jedem anderen Wirtschaftszweig ebenfalls anzutreffen sein. Vorwiegend sind dies kleinere Betriebe, vor allem Einmann- bezw. Familienbetriebe. Die Buchführung beschränkt sich hier auf die notwendigsten Aufzeichnungen, oft besteht die ganze Buchführung in einem Notizbuch. In nicht wenigen Fällen wird eine Buchführung aber auch von größeren Betrieben, die nicht nach dem HGB. zu einer Buchführung verpflichtet sind, deren Aufbau aber eine ordentliche Buchführung erwünscht sein ließe, umgangen, um so im Dunkeln manche steuerlichen Vorteile für sich herausholen.

Welcher Art die Gründe aber auch immer sein mögen, sie sind in keinem Fall so zwingend, daß nicht jedem Betrieb, auch dem kleinsten, soweit diese wirtschaftlich tätig sind, eine Mindestbuchführung zugemutet werden könnte. Die Liebe zur Heimlichkeit, zum Verdunkeln, und die Scheu, den Geschäftsablauf offenzulegen, kann nicht als Begründung für das Fehlen jeglicher Aufzeichnungen gelten. Wenn in jüngster Zeit von höchster Stelle der Begriff „Wirtschaftspflicht" in das Wirtschaftsdenken unserer Zeit eingeführt worden ist, so meinen wir, daß diese Pflicht die Verpflichtung zur Offenlegung wirtschaftlicher Betätigung, die in den meisten Fällen an fremden Werten erfolgt, in sich schließen muß.

Der Einwand, daß die Kostenfrage die Einrichtung einer Buchführung besonders erschweren würde, ist nicht stichhaltig, da der Wert einer Buchführung, zumindest der geforderten Mindestbuchführung nicht von der Höhe der für die Anschaffung der Bücher verausgabten Gelder abhängt. **Der Erfolg einer jeden Buchführung ist vielmehr die Frage der regelmäßigen, vollständigen und wahrheitsgetreuen Eintragungen der**

Geschäftsvorfälle. Es sind also Voraussetzungen, die in erster Linie der Person des Buchführenden liegen. Es sind charakterliche Eigenschaften, deren Vorhandensein und Betätigung von der Gesamtheit gefordert werden darf. Es ist daher keineswegs unbillig, wenn über die einzelnen Marktordnungen hinaus allgemein jeder in der Wirtschaft selbständig Tätige zu einer Mindestbuchführung verpflichtet wird. Die Wirtschaft ist seit dem Inkrafttreten des HGB., in dem die Buchführungspflicht geregelt ist, weit vielgestaltiger und undurchsichtiger geworden. Es ist nur logisch, wenn aus diesem Grunde den erweiterten Publizitätspflichten der Großbetriebe (Akt.-Ges., G. m. b. H.) eine erste Verpflichtung der Kleinbetriebe zur Buchführung überhaupt folgt. Zu diesem Zweck wäre allerdings eine entsprechende Ergänzung durch das Gesetz erforderlich. Die Durchführung einer solchen allgemeinen Anordnung dürfte keine allzu großen Schwierigkeiten bereiten. Hier ist es die erste Aufgabe der Verbände, der Wirtschaftsgruppen usw., daß sie in Kleinarbeit, durch Schulung, durch die Ausgabe von Formularen, durch veranstaltete Kurse das Interesse am Buchführen weckt. Wenn auch aus einer verkehrten Einstellung solche Kleinarbeiten oft von Verbandsführern eine minderwertigere Beurteilung erfahren als beispielsweise eine Konferenz über Preisfestsetzung oder eine Kartellgerichtsverhandlung, wenn eine solche Tätigkeit als weniger berufs- und standesgemäß angesehen wird als die Führung eines festgefügten Kartells, so sind diese Arbeiten doch nicht weniger wichtig. Das Gegenteil ist der Fall! Eine solche Erziehung zur verantwortlichen Buchführung **aller** derjenigen, denen fremde Güter anvertraut sind, ist allein der erste Schritt zu einer **bewußten** Wirtschaftsführung. Dadurch unterscheidet sich die nationalsozialistische Wirtschaftsauffassung von der liberalistischen, daß sie nicht wie diese „alles gehen und treiben läßt", daß sie nicht die Wirtschaft als Schicksal auffaßt, sondern daß sie alle Wirtschaftsvorgänge und -abläufe **bewußtseinmäßig erfaßt.** Damit ist es nicht vereinbar, wenn eine Reihe Betriebsführer, ohne sich eine rechte Vorstellung von ihren eigenen Kosten zu machen, ihren Betrieb nur in dem Glauben führen, daß die festgesetzten Verbandspreise ihnen die Existenz sichern. Die Forderung nach einer allgemeinen Buchführungspflicht und die in den Kartellbestimmungen der neu geordneten Wirtschaftszweige vorgesehene Einführung einer Mindestbuchführung sind Voraussetzung für eine selbständige Kostenberechnung. Einmal soll die Buchführung die Unkosten ordnen und sammeln um besonders die allgemeinen Unkostenzuschläge zuverlässig und richtig zu ermitteln. Zum andern aber ist die Erfolgsrechnung, die ja gewissermaßen die Summe aller Einzelumsätze eines Jahres darstellt eine Kontrolle dafür, ob die Kalkulationen im abgelaufenen Geschäftsjahr im großen und ganzen gesehen verantwortlich vorgenommen wurden. Ein dauernder Verkauf unter Selbstkosten dürfte,

sofern im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht ein außerordentlicher, außerbetrieblicher Gewinn erfolgte, nur sehr schwer zu einem Gewinnabschluß führen.

Letzten Endes gestattet aber die nach einheitlichen Grundsätzen aufgemachte Buchführung eines ganzen Wirtschaftszweiges solche Vergleichsmöglichkeiten, wie sie heute nur sehr selten gegeben sind. Erst mit Hilfe einheitlicher Buchführungsmethoden ist eine erfolgversprechende Durchdringung und Durchforschung eines Wirtschaftszweiges möglich, kann die Frage nach der optimalen Betriebsgröße aufgeworfen werden.

Bei dieser Sachlage erscheint es recht eigentümlich, daß in die neuen Ordnungen eine Bestimmung aufgenommen wurde, die eigentlich Verbindlichkeit für die ganze Wirtschaft besitzen sollte. Daß hier etwas Selbstverständliches zum Inhalt von Kartellbestimmungen gemacht wird, zeigt recht deutlich, wie weit eigentlich die Wirtschaft von dem normalen Kurs und einer vernünftigen, natürlichen und organischen Entwicklung abgetrieben ist. Daß aber gar die geforderte Mindestbuchführung als Kartellmaßnahme mit Ordnungsstrafen erzwungen werden muß, ist so paradox, als wenn der Kapitän „gezwungen" werden müßte, auf einer Fahrt durch den Stillen Ozean oder den stürmischen Atlantik den Kompaß mitzunehmen und zu gebrauchen.

Jedenfalls hat es sich bei Einführung der Mindestbuchführung in einzelnen Wirtschaftszweigen erwiesen, daß der Einführung größter Widerstand und größte Schwierigkeiten entgegengesetzt wurden, was wohl in dem mangelnden Verständnis der Betriebsführer für die Grundlagen ihrer Betriebe begründet liegt. Die Organisationen erleichtern ihren Mitgliedern die Erfüllung der Kartellbestimmungen dadurch, daß sie in einigen Anordnungen, die vom Reichswirtschaftsministerium genehmigt wurden, genaue Buchführungsbestimmungen, Übungsvordrucke und Formulare herausgeben, Buchprüfer anstellen und Buchstellen einrichteten, die für diejenigen Betriebe, die sich ihnen anschließen, die Mindestbuchführung übernehmen.

Ein endgültiges Urteil über die Einführung der Mindestbuchführung kann noch nicht gefällt werden. Doch meinen wir, daß alle Schwierigkeiten, die sich ihrer generellen Einführung entgegenstellen, überwunden werden können und wegen der Bedeutung einer generellen Buchführungspflicht für die Wirtschaftslenkung auch überwunden werden müssen.

432. Verpflichtung zu selbständiger Kosten- und Preiserrechnung.

Die in den Bestimmungen der neuen Marktordnungen geforderte **selbständige Kostenberechnung** kann überhaupt als **das** Ziel hingestellt werden. Alle übrigen Bestimmungen sollen entweder die selbständige

Kostenberechnung ermöglichen helfen, sollen Voraussetzungen für die Erreichung des Zieles sein oder sie erweisen sich nur im Augenblick zur Abstellung besonderer Mißstände noch als notwendig. Wir hatten bereits angeführt, daß die geforderte Mindestbuchführung die Erfüllung der zweiten Forderung nach eigenen Kostenberechnungen wesentlich einfacher gestaltet.

Eigene Selbstkostenberechnung soll der Ausgangspunkt für die Ermittlung des Angebotspreises werden. Der einzelne Betriebsführer kann nicht mehr ungeprüft die festgesetzten Verbandspreise für seine Geschäftsabschlüsse einsetzen, sondern ihm ist nur noch eine einzige Orientierung, ein Kompaß durch den Preisraum gegeben: Die Errechnung seiner eigenen Kosten. Und diese Orientierung zu benutzen, ist er nicht nur berechtigt, sondern auch verpflichtet. Das aber verlangt von jedem Betriebsführer, daß er sich über alle Faktoren, die den Ausschlag des Kompasses — die die Höhe seiner Selbstkosten — beeinflussen, größte Kenntnis aneignet, daß er die betriebswirtschaftliche Kostenlehre beherrscht. Diese eingehend zur Darstellung zu bringen, müßte den Rahmen der Arbeit sprengen. Wir beschränken uns darauf, die wichtigsten Probleme aufrißartig zu zeigen.

Es erhebt sich die erste Frage, ob es genügt, wenn die Selbstkosten so errechnet werden, daß sich am Ende der Betriebsperiode eine Rentabilität des Gesamtbetriebes ergibt, oder ob der einzelne Umsatzakt in jedem Fall eine Kostenorientierung haben soll. Mit anderen Worten können wir fragen: **Erübrigt die Gesamtrentabilität die Kostenberechnungen der einzelnen Umsatzakte oder verlangt jeder Umsatzakt bezw. jede Leistungsherstellung eine gesonderte Kostenberechnung?** Diese Frage knüpft an die Meinung an, daß es für die Existenz eines Betriebes allein darauf ankomme, daß im Jahresergebnis die Summe der erzielten Preise über der Summe der Aufwendungen liege. Dagegen, so sagt man, sei es unbedeutend, ob der einzelne Umsatzakt eine Rückerstattung der Kosten ermöglicht. **Das ist zweifellos richtig und man wird wohl nicht verlangen dürfen, daß jeder Verkauf unter Selbstkosten zu verbieten sei.** Solche Abweichungen von der Kostennorm müssen aber unbedingt Ausnahmen bleiben und sind allein nach vernünftigen kaufmännischen Erwägungen zu entscheiden. „Viele Unternehmungen unterhalten Nebenbetriebe, zum Beispiel Reparaturwerkstätten, Maßateliers usw., die dauernd mit Verlust arbeiten bezw. Zuschüsse des Hauptbetriebes notwendig machen. Eine Schließung solcher Nebenbetriebe würde unter Umständen zu einer starken Verlagerung der Kundschaft des Hauptbetriebes und damit zu einer Umgestaltung des Produktionsprogramms oder Warensortiments führen, welche die Ertragsfähigkeit des Hauptbetriebes einengte. Hier wird man in verhältnismäßig engen Grenzen eine Kosten-

überwälzung vornehmen können, weil ja die werbende Kraft des Nebenbetriebes für den Hauptbetrieb in der Kalkulation der Leistungen des Nebenbetriebes berücksichtigt zu werden verdient."[21])

Wenn aus den dargelegten und anderen Gründen (Ausverkäufe) das Prinzip einer absoluten Kostendeckung für jedes einzelne Gut bezw. jede Leistung nicht wörtlich im strengen Sinne durchführbar ist, so verdient dieses Prinzip als Grundsatz für die einzelbetriebliche Preiserrechnung doch unbedingte Anerkennung. Der Gewinn eines Unternehmens setzt sich u. U. aus einer Reihe außerbetrieblicher Faktoren zusammen, bezw. die Höhe kann von äußeren umsatzfremden Momenten (Spekulationsgewinne- bezw. Verluste, Erbschaften, Auflösung stiller Reserven, zu geringe Abschreibungen usw.) wesentlich beeinflußt werden. Es kann also bilanzmäßig ein Gewinn errechnet werden, trotzdem das reine Umsatzgeschäft mit Verlust gearbeitet hat und umgekehrt. In solchen Fällen ist also der Jahresgewinn nicht ein Maßstab für die Wirtschaftlichkeit des Betriebes und der wirtschaftlichen Produktivität. Daß aber der Jahresgewinn zum Richter über etwaige Preisschleudereien erhoben wird, daß grundsätzlich, solange ein Unternehmen Gewinn ausweist, bei nachgewiesenen Preisunterbietungen jede Anklage auf Preisschleuderei als unbegründet zurückgewiesen wird, verdient schärfsten Widerspruch. Eine solche Praxis, die die Kosten-Preisrelation auf das gröbste negiert, müßte strukturelle und betriebliche Veränderungen nach sich ziehen, die durch alles andere als die Leistungsauslese bedingt sind. **Der Moloch „Jahresgewinn" überwuchert und überdeckt die wirkliche innerbetriebliche Leistungsfähigkeit. Einer Entwicklung der Betriebseinheiten zu der volkswirtschaftlich bedeutungsvollen optimalen Betriebsgröße ist jegliche Orientierung genommen ähnlich einem Schiff, dessen Kompaßnadel von irgendwelchen magnetischen Einflüssen abgelenkt und zur Richtungsanzeige unbrauchbar geworden ist. Die Jahreserfolgsrechnung erübrigt also in keinem Fall die Einzelkalkulation.**

Auf gleicher Linie bewegt sich die Frage hinsichtlich einer Verschiebung der Selbstkosten innerhalb verschiedener Abteilungen eines gemischten Betriebes. Um ein Beispiel aufzuführen: Ein Warenhaus könnte, um besonders die Hausfrauen für einen Besuch des Geschäftes zu interessieren, Damenhüte besonders billig, also unter Selbstkosten, anbieten und den Teil der nicht im Preis zurückerstatteten Kosten auf andere Abteilungen — beispielsweise die Silberwarenabteilung oder die allgemeinen Unkosten — abwälzen. „Würden solche Grundsätze anerkannt werden, dann wären alle gemischten und mehrstufigen Geschäfte mit zahlreichen Ausgleichsmöglichkeiten im Vorteil gegenüber dem ein-

[21]) **Kalveram a. a. O. Seite 5.**

stufigen Fachgeschäft. Damit würden wir in die alten egoistischen Methoden zurückfallen, nach denen man aus einer Reihe von Waren einzelne als Lock- und Anreizmittel verwendet, und durch diese Praxis aber die Spezialgeschäfte, die nur die als Lockmittel verwendeten Güter und Leistungen herstellen bezw. vertreiben, vom Wettbewerb ausschließen."[22])

Auch in einer Anordnung des früheren Reichskommissars für Preisüberwachung über **Mindestankündigungspreise** finden diese Gedankengänge Ausdruck, in dem er die starren Mindestankündigungspreise verbietet und sie ersetzt wissen will, durch Preise, die auf der Grundlage wirklich entstandener Selbstkosten — ohne Kostenverschiebung — errechnet worden sind. Die betreffenden Stellen in der erwähnten Anordnung vom 5. Juni 1935 haben folgenden Wortlaut:

1. Alle bestehenden Festsetzungen von Mindestankündigungs- oder Mindestreklamepreisen verlieren mit dem 15. Juni 1935 ihre Wirksamkeit.
2. Es ist verboten, Mindestankündigungs- oder Mindestreklamepreise neu festzusetzen.
3. Es ist zulässig, für bestimmte Waren folgende Vereinbarung zu treffen:

„In Schaufensterauslagen und allen anderen Ankündigungen außerhalb des Geschäftes dürfen Waren nicht zu solchen Preisen angeboten werden, die unter den Selbstkosten liegen. Bei diesen Ankündigungswaren dürfen in gemischten Betrieben zur Errechnung und Erfassung der tatsächlich anfallenden Selbstkosten Waren anderer Verkaufsabteilungen zwecks Kostenausgleichs und Kostenmischung nicht herangezogen werden. Serienkalkulationen dürfen im Interesse der Preiswahrheit und -klarheit nicht vorgenommen werden, vielmehr muß jeder Artikel selbständig kalkuliert werden."

Schließlich muß in diesem Zusammenhang auch der Kalkulation von Kuppelprodukten Erwähnung getan werden. Ihre Aufstellung ist deshalb so schwierig, und problematisch, weil Maßstäbe für eine richtige Kostenverteilung für die einzelnen Erzeugnisse, von denen das eine oder andere sich als Abfallprodukt ergibt, nicht exakt gefunden werden können.

Alle diese Fragen sind gewiß sehr schwierig und in keinem Fall eindeutig zu lösen. Das verhindert aber nicht, daß die Probleme vorhanden und als Tatsachen wirksam sind. Wenn man in den neuen Ordnungen und insbesondere in den Kalkulationskartellen den Grundsatz der Priorität der einzelbetrieblichen Selbstkosten aufgestellt hat, dann erwächst daraus

---

[22]) **Kalveram a. a. O. Seite 7.**

die Pflicht, zumindest alle Faktoren der Selbkostenbestimmung zu erkennen und sie nach Möglichkeit richtig einzuschätzen. Selbst wenn eine vollkommene, ideale Lösung nicht erreicht werden kann, ist jeder ernsthafte Versuch um eine Lösung entschieden höher zu bewerten, als das Bestreben sich hinter der **angeblichen Unmöglichkeit** einer gerechten idealen Lösung zu verstecken.

Die Berechnung der eigenen Selbstkosten stellt jeden Betriebsführer vor die Entscheidung, für die Bewertung der Kostenelemente entweder den **Anschaffungspreis** oder den **Wiederbeschaffungspreis** einzusetzen. Anschaffungspreis ist gleichzusetzen mit dem **tatsächlichen** Einkaufspreis des betreffenden Gegenstandes, während der Wiederbeschaffungspreis sich mit dem Preis deckt, den ein Wiedereinkauf im Zeitpunkt der Kostenbewertung haben würde. In normalen Zeiten, bei ruhigem, stetigen Wirtschaftsablauf wird es die Regel sein, daß Anschaffungspreis und Wiederbeschaffungspreis zusammenfallen. Relativ kleine und kleinste Wertänderungen können praktisch unberücksichtigt bleiben. Bei dieser Lage wird die Einsetzung des Anschaffungspreises in die Kalkulation auch die Wiederbeschaffung ermöglichen. Eine solche Stetigkeit ist jedoch nicht immer gegeben: Der Wiederbeschaffungspreis kann sich vom Anschaffungspreis sowohl nach oben als auch nach unten entfernen. Welche Wirkungen hat das aber auf die Kalkulation im engeren und auf die Führung des Betriebes im weiteren Sinne?

Gehen wir von einem Beispiel aus: Ein Kaufmann möge ein bestimmtes Warenquantum zum Preise von 10 000 RM. eingekauft haben. Die Waren befinden sich eine Zeit auf dem Lager. Inzwischen steigen die Preise. Sie werden mit 20 000 RM. verkauft. 100 Prozent Gewinn! Würde aber der Kaufmann betrachtet haben, daß er am Verkaufstag 18 000 RM. hätte aufwenden müssen, um dasselbe Warenquantum wieder zu erstehen, so könnte er sich nur einen Gewinn von 2000 RM., also rund 10 Prozent errechnen.

Oder ein Beispiel aus einem Fabrikationsbetrieb: Es stehen zur Verfügung: 1 Maschinenanlage, deren Lebensdauer 10 Jahre betragen möge, im Werte von 100 000 RM., ein Rohstofflager von 50 000 RM. In dem Arbeitsjahr wird nur ein Erzeugnis hergestellt. Die Preise sind in diesem Jahr um rund 100 Prozent gestiegen. Die Erfolgsrechnung wurde dann ungefähr wie folgt aufgemacht:

10 % Abschreibung auf 100 000 RM. (weil zehn Jahre)	10 000	RM.
Die Rohstoffe wurden alle verbraucht	50 000	„
An Löhnen wurden im Laufe des Jahres gezahlt . . .	40 000	„
Gesamtkosten:	100 000	RM.

Würde das Erzeugnis nun mit 160 000 RM. verkauft, so sind nach dieser Rechnung wieder 60 Prozent „verdient". Richtig wäre die Rechnung folgendermaßen:

10 % Abschreibung auf 200 000 RM. (Wert der Maschinen am Verkaufstage)	20 000 RM.
Wert der Rohstoffe am Verkaufstag (Wiederbeschaffungspreis)	100 000 „
Die Arbeit für die gezahlten Löhne verkörpert am Ende dieses Jahres einen Wert von . . . . (Es kommt bei den Löhnen eine Wertsteigerung von 50 Prozent in Frage, weil sie ja nicht am Anfang des Jahres, sondern nach und nach gezahlt wurden.)	60 000 „
	180 000 RM.

würde uns also die Maschine selbst kosten, wenn wir die einzelnen Produktionsmittel uns wieder ergänzen wollten. Wir erhalten also jetzt nicht mehr einen Gewinn von 60 Prozent, sondern sogar einen Verlust von 20 000 RM. auf die Selbstkosten.

Wie ändert sich nun das Ergebnis bei einer absteigenden Preisentwicklung?

Wir gehen wieder von obigem Industriebeispiel aus:

Vorhanden sind: 1 Maschinenanlage mit 10jähriger Lebensdauer 100 000 RM., ein Rohstofflager im Werte von 50 000 RM. In dem Produktionsjahr fallen die Werte allmählich bis auf 50 Prozent. Die Erfolgsrechnung sieht in der herkömmlichen Weise wie folgt aus:

Abschreibung 10 Prozent auf 100 000 RM.	10 000 RM.
Rohstoffe	50 000 „
Löhne wurden laufend gezahlt	40 000 „
Gesamtkosten	100 000 RM.

Das Erzeugnis kann nur mit 70 000 RM. verkauft werden. Also muß sich der Unternehmer sagen, daß er 30 000 RM. Verlust gehabt hat. In Wirklichkeit hat er verdient! Denn:

Die Abschreibung ist von 50 000 RM. (Tageswert) zu rechnen	5 000 RM.
Die Rohstoffe können wieder beschafft werden mit . . .	25 000 „
Der Wert der geleisteten Arbeit beträgt unter Einrechnung der Wertänderung	30 000 „
Wirkliche Selbkosten:	60 000 RM.

mithin ein Gewinn von 10 000 RM.

Ziehen wir nun aus dieser falschen, starren Nominalrechnung die Folgen, dann erhalten wir ein recht interessantes Ergebnis:

In Zeiten aufsteigender Preisentwicklung werden Gewinne vorgetäuscht, die in Wirklichkeit keine sind, sondern nur Vermögenswertänderungen darstellen. Die Tatsache, daß eine solche übernormale Rentabilität „errechnet" werden konnte, läßt zusätzlichen Kredit in diese Betriebe fließen. Es ist aber erwiesen, daß die Grundlage für die Gewährung eine falsche war, mithin mußte die Gewährung zu einer Fehlinvestition führen. Das gibt auch eine Erklärung für eine Wirtschaftsentwicklung, die zu übersteigerten Wucherungen hinsichtlich der Betriebsgrößen führte. Der übergroße „Scheingewinn" reizte jeden Unternehmer, zu immer größeren Investionen, um ja weitgehenst an diesem „Ertrag" teilzunehmen. **Hätte man dagegen den Tageswert am Tage des Absatzes in die Kostenrechnung gestellt,** und nicht den historischen, gegenwartsfremden, illusorischen Anschaffungswert, so hätte diese verhängnisvolle Anlagepolitik nicht solche Ausmaße erreichen können.

In der absteigenden Preisentwicklung führt diese Rechnung zu dem, was es eigentlich zu bekämpfen gilt. Es werden Verluste ausgewiesen, die nur rechnerisch durch eine falsche Geldrechnung bedingt sind. Das hat aber zur Folge, daß der einzelne Unternehmer, dem sich ein solches Geschäftsergebnis offenbart, und der den Pferdefuß nicht kennt, keinen Mut aufbringen wird, etwas Neues zu unternehmen. Aber selbst, wenn er noch wollte, so wird er bei Vorlage dieser Verlustbilanz, die aber an sich keine ist, nur sehr schwer den etwa notwendigen Kredit bekommen. Diese Art Rechnung und Bewertung führt also zwangsläufig zu einer Drosselung der wirtschaftlichen Betätigung und bildet ein Hemmnis, ein Hindernis für eine gerechtfertigte Aufwärtsentwicklung.

In einer ruhigen und auf normalen gleichbleibendem Preisniveau sich bewegenden Wirtschaft werden Differenzen zwischen einer Anschaffungswertrechnung und einer Tageswertrechnung in nennenswertem Umfang nicht vorkommen; beide werden gleich sein. Hier bringt die Anschaffungswertrechnung nicht die geschilderten Wirkungen. So erklärt es sich auch, daß diese Rechnungsart aus Überlieferung sich bis in unsere Zeit erhalten konnte. In Zeiten eines Wirtschaftsumbruchs mit Wertänderungen muß sie zum Verhängnis werden. Daß sich diese Rechnung bis heute erhalten konnte, liegt auch darin, daß sie aus Gründen des Gläubigerschutzes im geltenden Wirtschaftsrecht eine gesetzliche Sanktionierung erfahren hat.

Wir stehen an der Wende eines neuen, vernünftigen Wirtschaftsdenkens. Es ist an der Zeit, auch auf diesem Gebiet mit einer Überlieferung zu brechen, die ihre Berechtigung für die Gegenwart nicht überzeugend nachweisen kann. Sie ist eher geeignet, eine klare Beurteilung

der Fragen, was als Preisschleuderei und „unberechtigte" Preissteigerung zu gelten hat, unmöglich zu machen.

Unklarheiten und verschiedene Auffassungen bestehen auch hinsichtlich der Behandlung der **Zinsen für Eigen- und Fremdkapital in der Selbstkostenrechnung.** Einig ist man sich darüber, daß die aufzuwendenden Schuldzinsen als Kostenfaktor zu gelten haben. Geteilt sind hingegen die Meinungen, ob eine entsprechende Verzinsung des in dem Betrieb arbeitenden Eigenkapitals als Aufwand zu gelten hat oder ob die Zinsen für das Eigenkapital **nachträglich aus dem Gewinn abzuleiten sind.** Wir sind der Meinung, daß es betriebswirtschaftlich richtig ist, wenn auch die Zinsen für Eigenkapital als **Kostenfaktor** behandelt werden. Sie brauchen allerdings nicht in der Höhe der Schuldzinsen berücksichtigt zu werden; es ist vertretbar, wenn die Zinsen eingesetzt werden, die der Unternehmer bekommen haben würde, wenn er sein Kapital langfristig — etwa in Obligationen — angelegt hätte. In dieser Differenz der beiden Zinsbelastungen wird dann immer noch der Vorteil der Eigenfinanzierung ersichtlich.

Für die Berücksichtigung der Zinsen für Eigenkapital in der Kalkulation spricht folgende Überlegung: Die Erhaltung eines Wirtschaftszweiges einer Volkswirtschaft ist bei freier Preis- und Marktbildung auf lange Sicht gesehen erst dann gesichert, wenn neben allen Kosten mindestens eine Verzinsung des Eigenkapitals **in Höhe des landesüblichen Zinsfußes für langfristige** Anlagen ermöglicht werden kann. Würde dies nicht der Fall sein, dann wäre die Folge, daß neue Gelder in dieser Branche nicht mehr angelegt würden. Ist also die Erhaltung eines Wirtschaftszweiges volkswirtschaftlich erwünscht, so gewinnt auch die Verzinsung des Eigenkapitals den Charakter von Kosten. Bei einer Übersetzung des Wirtschaftszweiges muß sehr oft auf die Erstattung von Zinsen im Preis und oft noch auf mehr verzichtet werden. Hier erweist sich große Eigenfinanzierung für das Unternehmen als ein Wettbewerbsvorteil. **Eine normale Wirtschaftslage darf hingegen auf eine Berücksichtigung der Zinsen für Eigenkapital in der Kalkulation nicht verzichten.**

Nicht minder umstritten ist die Frage, in welcher Höhe **Abschreibungen** auf die vorhandenen Anlagen vorgenommen werden müssen und welcher **Grad der Beschäftigung** in der Kalkulation zu berücksichtigen ist. Gerade diese Frage bedarf einer Klärung, denn eine verschiedene Behandlung kann zu sehr abweichenden Preisstellungen führen. Die Höhe der jeweiligen Abschreibungsquote ist verschieden je nach der Lage der Gebäude (verkehrs- und erschütterungsreiche Gegend oder einer ruhigen Landgegend) oder der Art der Gebäude, (massiver Steinbau, Fachwerkbau oder Holzbau) nach der Art der hergestellten Erzeugnisse, (explosive

Stoffe) nach dem Alter usw. Ähnlich verschieden sind die Abschreibungssätze für Maschinen. In ihrer Bemessung muß die Art der Maschine. (Spezial- oder allgemeine Kraftmaschine) ihr Alter, die Gefahr einer evtl. Überholung usw. gebührende Berücksichtigung finden.

Die Frage der **fixen Kosten** gewinnt zunehmende Bedeutung vom arbeitsintensiven Handwerksbetrieb angefangen bis zum kapital- und anlageintensiven Großbetrieb. Während bei ersteren der Anteil der fixen Kosten an den gesamten Kosten relativ gering ist, also eine Änderung des Beschäftigungsgrades keine besonderen Wirkungen auslöst, ist der Kostenaufbau bei anlageintensiven Betrieben mehr oder weniger fix; d. h.: die Kosten bleiben, unabhängig von dem Grad der jeweiligen Beschäftigung in ihrer absoluten Höhe konstant. Auf die Erzeugnis- bez. Umsatzeinheit bezogen nehmen sie bei einem Produktions- bezw. Umsatzrückgang zu; sie werden geringer, wenn die Produktion bezw. der Umsatz größer werden.

Die ungenutzten Kapazitäten der übersetzten Betriebe und Branchen, der geringe Beschäftigungsgrad in den meisten Wirtschaftszweigen waren meist in erster Linie die Veranlassung, sich durch preisliche Unterbietungen im Wettbewerb zu behaupten. Die Überkapazitäten waren es darum auch in erster Linie, die die vorgenommenen Marktregelungen immer wieder erschütterten. Wenn wir uns erinnern, daß die neugeschaffenen Marktordnungen vornehmlich den Folgen, die die Übersetzung einer Branche auf die Preisgestaltung hat, entgegenwirken sollen, dann ermessen wir am besten, welche Bedeutung der Regelung gerade dieser Frage für den Erfolg der neuen Ordnungen zukommt.

Sollen nun die Aufteilung der fixen Kosten und die kostenmäßige Behandlung der ungenützten Kapazitäten vorgenommen werden:

1. auf der Grundlage der jeweiligen Beschäftigung eines jeden Betriebes,
2. auf der Grundlage der jeweiligen Durchschnittsbeschäftigung der betreffenden Branche,
3. auf der Grundlage einer Normalbeschäftigung des einzelnen Betriebes oder der Branche oder
4. auf der Grundlage der Vollbeschäftigung eines jeden Betriebes?

Ohne zu den einzelnen Möglichkeiten Stellung zu nehmen, wollen wir uns für die vierte Möglichkeit entscheiden. Eine Kalkulation auf der Grundlage der Vollbeschäftigung strahlt nach allen Seiten die wirtschaftlich vernünftigsten Wirkungen aus. Die Aufteilung der fixen Kosten auf der Grundlage des vollbeschäftigten Betriebes ergibt auf die Produktionseinheit gerechnet — weil hier die Zahl der hergestellten Einheiten am größten ist — die niedrigsten Stückkosten. Diese Verteilung, die den

Voraussetzungen der staatlicherseits eingeleiteten Mengenkonjunktur im vollkommensten Sinne entspricht, ist aber auch dem Verbraucher gegenüber gerecht, der keinesfalls durch die Kosten einer durch Fehlinvestierung herbeigeführten Übersetzung bestraft werden darf. Zuletzt liegt die Kalkulation auf der Grundlage einer Vollbeschäftigung aber auch selbst im eigensten Interesse der Unternehmer; denn eine solche Preisermittlung und -festsetzung führt zur größtmöglichsten Nachfrage. Der auf dieser Grundlage errechnete **Preis muß die auf die Dauer leerstehenden und ungenützten Kapazitäten allmählich abbauen, weil eine Rückerstattung solcher Fehlkosten im Preise nicht erfolgt; der Preis garantiert aber die Wiedererneuerung und Erhaltung des Betriebes in dem Umfang, als bei einer Preiserrechung auf der Grundlage eines vollbeschäftigten Betriebes Nachfrage nach den hergestellten Erzeugnissen besteht.**

Die Anerkennung des Grundsatzes, daß die Verteilung der fixen Kosten auf der Grundlage eines vollbeschäftigten Betriebes vorzunehmen ist, verbietet also eine Preisschleuderei darin zu erblicken, daß, wenn ein Betrieb seine evtl. Kosten für einen dauernden Leerlauf nicht in der Preiserrechnung berücksichtigt, sondern diese Kosten als Kapitalsverlust vom Verlust und Gewinn- oder vom Kapitalkonto abbucht.[23])

Strittig ist weiterhin die Behandlung bezw. die **Berücksichtigung des Gewinnes** in der Kalkulation. Im Mittelpunkt solcher Betrachtung steht die Frage nach dem angemessenen Gewinn. Was ist überhaupt angemessener Gewinn und wo liegt seine Höhe? Wir meinen, daß der kleine Geschäftsmann, der Handwerker, der in seinem kleinen Betrieb seine Lebensaufgabe, die Existenz seiner Familie sieht, unter dem Begriff Gewinn eine ganz andere Vorstellung hat, als der Aktionär einer A.-G. Für jenen ist der Gewinn angemessen, wenn er aus dem Betrieb, ohne die Substanz anzugreifen, laufend Beträge entnehmen kann, die ihm eine standesgemäße Lebensführung ermöglichen. Anders der Aktionär, für den der angemessene Gewinn mindestens die landesübliche Verzinsung plus einer entsprechenden Risikoprämie erreichen muß, soll sein Interesse auf die Dauer dem Unternehmen erhalten bleiben. Der Betriebsführer, der sein Unternehmen als Einmannbetrieb ausschließlich mit eigenem Betriebskapital führt, wird bei Absatzschwierigkeiten einmal auf die reguläre Verzinsung seines Kapitals verzichten; ihm genügt es, wenn die Einkünfte aus dem Geschäft zum Leben reichen. Dagegen soll und muß ein Betrieb, der zum größten Teil mit fremden Geldern arbeitet, **neben** den Beträgen für den zu leistenden Zinsendienst auch die Mittel für den Lebensunterhalt sicherstellen. Wenn wir im Interesse der Stabilität unserer Volkswirtschaft die Eigenfinanzierung begrüßen, so muß man

---

[23]) Kalveram a. a. O. Seite 6.

logischerweise gestatten, daß der Eigentümer eines Betriebes jenen Vorteil, der ihm aus der Eigenfinanzierung erwächst, auch im Wettbewerb einsetzen darf. Der vorübergehende Verzicht auf einen Extragewinn neben einer angemessenen Verzinsung des Eigenkapitals oder der Verzicht auf jenen Betrag, der über eine **standesgemäße** oder auch **eingeschränkte** Lebenshaltung hinausgeht, darf darum nicht, sofern vorübergehende Verzichtleistung auch in der Preisstellung zum Ausdruck gebracht wird, als Preisschleuderei gebrandmarkt werden. Wir meinen hingegen, daß es dem Unternehmer in Notzeiten gestattet sein muß, sowohl den Gewinn als auch die Verzinsung für das Eigenkapital und auch das Risiko so zu bemessen, wie es ihm nach der Lage des Marktes als notwendig erscheint. Die Möglichkeit des Verzichtes auf einen Teil des Gewinnes oder auch auf den Gesamtgewinn wird man logischerweise schon aus dem Grunde zubilligen müssen, weil es innerhalb des Leistungswettbewerbs auch nach oben eine andere Begrenzung der Gewinnchancen als durch die Konkurrenz nicht gibt. Wenn wir uns einerseits zu dem Prinzip des Kostenpreises bekennen, so müssen wir andererseits dem Unternehmer zugestehen, daß ihm in der Bemessung der Gewinnrate eine elastische Größe verbleibt, die er nach seinem Erwägen und Ermessen festsetzen, mit der er auf kleine oder größere Marktveränderungen reagieren kann. Wir haben an anderer Stelle bereits ausgeführt, daß wir einen Wettbewerb auf der Grundlage der verschiedenen Bewertung der eigenen Arbeitskraft grundsätzlich ablehnen, glauben aber doch, daß der Lebensstandard der Unternehmer eines Wirtschaftszweiges durchaus kein einheitlicher ist, daß er sehr wohl starke Differenzierungen aufweisen kann, bevor die Grenze des Existenzminimums erreicht wird. Wie man keinen Menschen zu seinem Glück zwingen kann oder soll, so wird auch der Versuch einer Beseitigung der Unterschiede der verschiedenen Lebenshaltungen und der Errichtung eines „genormten" Lebensstandardes durch die Festsetzung eines „angemessenen Gewinnes" schon deshalb scheitern müssen, weil das Erstrebenswerte im Leben und der Inhalt des Lebensstandards sich für jeden einzelnen Menschen anders darstellt und zusammensetzt. Die Diskussion um den angemessenen Gewinn bezw. angemessenen Lebensstandard muß umso befremdender erscheinen, so lange nicht der letzte arbeitswillige Volksgenosse durch eigene Arbeit mindestens sein Existenzminimum verdient.

Aber auch rein technisch gesehen, erscheint uns eine gerechte Ermittlung und Festsetzung eines angemessenen, einheitlichen Gewinnzuschlags sehr schwierig, da derselbe sehr stark von der Umsatzhäufigkeit beeinflußt wird.

Weiterhin ist die Lebenshaltung eines Unternehmers weniger von der Höhe des Gewinnzuschlages bei dem einzelnen Umsatzakt als von dem Gesamtgewinn eines bestimmten Zeitabschnittes abhängig. Der Gesamt-

gewinn ist das Produkt aus der Gesamtzahl der Umsätze und der entsprechenden einzelnen Gewinnquoten. Jede Umsatzerhöhung erhöht also bei gleichbleibender Gewinnquote den Gesamtgewinn, oder in anderer Folgerung: Jede Umsatzerhöhung gestattet eine Senkung der Gewinnquote, ohne den Gesamtgewinn zu verringern.

Schließlich hat der prozentual festgesetzte einheitliche Gewinnzuschlag durchaus keine Gleichheit der absoluten Zuschläge zur Folge. Diese sind abhängig von der Höhe der Selbstkosten. 10 Prozent Gewinnzuschlag ergeben von 60 RM. Selbstkosten = 6,— RM. Gewinn, dagegen bei 100,— RM. Selbstkosten = 10,— RM. Gewinn pro Umsatzeinheit.

Es sind also keine Gründe für die Festsetzung eines angemessenen einheitlichen Gewinnzuschlages anzuführen. **Der „angemessene“ Gewinn, bezw. das, was man darunter verstehen will, wird nicht auf dem Weg der einheitlichen Gewinnzuschläge erreicht werden; seine Verwirklichung bestünde allein in der Garantierung eines Mindest-Gesamtgewinnes. Doch eine Erörterung darüber ist unnütz. Die Bemessung des Gewinnzuschlages kann und darf nicht genormt werden; bei einer Bindung der Preise an die einzelbetrieblichen Kosten muß dem Unternehmer die Möglichkeit belassen bleiben, mit Hilfe eines veränderlichen Gewinnes Preispolitik zu treiben bezw. sich im Rahmen der Gewinnspanne den Marktveränderungen anzupassen. Diesen Gedankengängen tragen die verpflichtenden Richtlinien des Vereins Deutscher Gießereien im starken Maße Rechnung. Dort heißt es wörtlich: „Die Höhe des Gewinnzuschlages festzusetzen, bleibt der Entscheidung jeder Eisengießerei vorbehalten.** Eine Rendite zu erwirtschaften, ist das Recht und Pflicht einer jeden Eisengießerei mit dem Ziele, den Betrieb durch fortlaufende Verbesserung technisch leistungsfähig, das Unternehmen zahlungsfähig und damit der Gefolgschaft als Arbeits- und Brotstätte zu erhalten.“

Mit diesen Ausführungen sollten nur einige Probleme aufgezeigt werden, die bei einer „Forderung nach verantwortlicher selbstständiger Selbstkosten- und Preiserrechnung“ unbedingte Beachtung fordern. **Sie erfordern sogar eine eindeutige Stellungnahme, wenn die Begriffe „Preisschleuderei“ und „unberechtigte Preissteigerung“ nicht auch noch weiterhin kautschukartige, sondern nach Möglichkeit eng begrenzte und eindeutig bestimmte Begriffe sein sollen.**

Neben diesen „Großen Problemen“ sind es aber tausend kleine Fragen, die sich bei einer Ermittlung der Selbstkosten aufwerfen. Die Verbände bezw. Kartelle und Wirtschaftgruppen erleichtern auch hier ihren Mitgliedern die Arbeit einer selbständigen Selbstkostenermittlung, indem sie Kalkulationsleerformulare herausgeben, in denen gewissermaßen katalogmäßig alle Kostenelemente aufgezählt sind. Eine solche Aufzählung ist besonders bei den zahlreichen Arten der indirekten oder all-

gemeinen Unkosten wertvoll. Aus einem solchen Katalog kann sich der Unternehmer, entsprechend seiner Betriebsstruktur und seinem evtl. besonderen Herstellungsverfahren diejenigen Kostenelemente, die für ihn in Frage kommen, aussuchen und bewerten. Mit Hilfe der Richtpreise, (s. nächstes Kapitel) ist ihm dann noch eine weitere Kontrolle zur Nachprüfung der von ihm errechneten Preise gegeben.

Der endgültige Erfolg ist aber davon abhängig, daß es den Organisationen gelingt, ihren Mitgliedern das kalkulatorische Gewissen aufzurütteln und deren Preispolitik in erster Linie an die Ergebnisse ihrer eigenen Selbstkostenrechnung zu binden.

433 Richtpreise.

Mit der Verpflichtung zu einer selbständigen Kostenberechnung und einer Mindestbuchführung als Hilfsmittel zur Erreichung der ersten Forderung ist im wesentlichen das eigentliche Ziel des Kalkulationskartells umrissen, das ja in erster Linie eine Auflockerung der Preisstarre sein soll. Eine solche Verpflichtung zur selbständigen Kosten- und Preiserrechnung würde auch unter normalen Verhältnissen als Rahmenbestimmung für die Schaffung eines lauteren Wettbewerbs ausreichen. Daß solche normalen Zeiten für die meisten Wirtschaftszweige im allgemeinen und für die Wirtschaftszweige mit der neuen Marktordnung im besonderen z. Zt. keineswegs gegeben sind, ist wiederholt gesagt worden. Darum mußten den neuen Marktordnungen noch zusätzliche Sicherungen gegeben werden.

Die Ermächtigung der Kalkulationskartelle zur Errechnung und Festsetzung von Richtpreisen ist eine solche zusätzliche Sicherung. Welchen Zweck verfolgt sie? Auf den ersten Blick scheint die Aufstellung von Richtpreisen mit dem Sinn des Kalkulationskartell in einem gewissen Widerspruch zu stehen, indem man der grundsätzlichen Befreiung der Preise sofort wieder mit einer neuen Orientierung bezw. einer neuen, wenn auch lockeren Bindung begegnet. Dieser Widerspruch ist aber tatsächlich nur dem Scheine nach gegeben. Die genehmigten Richtpreise haben mit den bekannten Mindestpreisen nicht das geringste zu tun. Die Mindestpreise sind nach unten begrenzt; die Richtpreise sind dagegen nach ausdrücklicher Anweisung sowohl des R. K. f. P. als auch des RWM. in keiner Weise bindend. So hat beispielsweise der Reichskommissar für Preisüberwachung den drei marktregelnden Verbänden des graphischen Gewerbes hinsichtlich der gegebenen Ermächtigung zur Festsetzung von Richtpreisen eine Auflage dahingehend gemacht, daß sämtliche Richtpreislisten der Verbände mit dem deutlichen Aufdruck zu versehen sind: **Diese Preise sind nicht verbindlich, sie können gemäß der Ordnung für das graphische Gewerbe unterschritten und überschritten werden!**

Aus dieser Bestimmung wird der Charakter der Richtpreise als Hilfsinstrument ersichtlich: Wenn die Mitglieder auch zu einer **selbständigen Kostenberechnung verpflichtet sind, so ist es doch bis zur Erziehung aller Betriebe noch ein recht weiter und beschwerlicher Weg.** Stadtrat Dr. Leiske,[24]) der Sachbearbeiter für das graphische Gewerbe im Reichskommissariat für Preisüberwachung führt in seiner Heidelberger Rede hierzu aus:

„Hier — bei Mindestbuchführung und Selbstkostenrechnung — hätte eigentlich die neue Ordnung mit ihrer neuen Regelung Halt machen können! Denn der Erfolg jener dynamischen, wettbewerbsfördernden Preisregelung steht und fällt mit der richtigen Kalkulation aller anbietenden Betriebe, auch der kleinsten und erforderlichenfalls mit der Erziehung zu solch richtiger Kalkulation. Aber wir haben wirklich zur Genüge erfahren, wie traurig es gerade im Druckgewerbe mit der richtigen Kalkulation aussieht. Ich will ganz absehen von dem leichtfertigen Betriebsführer, der heute noch glaubt verantworten zu können, seine sogenannte Auftragskalkulation mit Bleistiftnotizen auf Handzetteln machen zu können, die dann bei eigener oder fremder Nachprüfung meist der Wind weggeblasen hat. Wir wissen leider auch, daß der ernstzunehmende, verantwortungsbewußte Unternehmer — ich muß es leider in Ihrem Kreise aussprechen — in ungezählten Fällen noch weit, weit entfernt ist von richtiger Kalkulation, trotz besten Willens, den ich ihm gern unterstellen will. Deshalb mußte die neue Marktordnung noch einen bedeutsamen Schritt weiter gehen und dem kalkulationsunsicheren Drucker Richtpreise seiner Verbandsleitung über die für die einzelne Druckleistung normale Preisstellung an die Hand geben. Diese Richtpreise sollen dem verantwortlich kalkulierenden Drucker eine Selbstkontrolle ermöglichen, die ihn im einzelnen Falle vor Schaden bewahren kann!“

Die Richtpreise dienen also lediglich der Überprüfung der eigenen Selbstkosten- und Preiserrechnung. Bestätigen die Richtpreise die selbst errechneten Preise, so können sie dem wenig geübten Rechner und Kalkulator eine größere Sicherheit geben; Abweichungen nach oben oder unten sollen den Betriebsführer zu einer Kontrolle, zu einer Prüfung und Nachrechnung veranlassen. Die Richtpreise sind gewissermaßen schon die zweite Kontrollinstanz; die erste besteht darin, daß die Verbände ihren Mitgliedern in Kalkulationsschemen alle möglichen und auftretenden Kostenelemente katalogmäßig vor Augen führen. Der Betriebsführer kann dann ja nach dem besonderen Aufbau seines Betriebes und seiner Selbstkostenrechnung wie aus einem Katalog die für ihn in Frage kommenden Kostenfaktoren aussuchen und mit ihnen den Preis errechnen. **Die erste**

---

[24]) Neue Ordnung f. d. graphische Gewerbe.

Kontrolle führt ihm also katalogmäßig alle Kostenbestandteile vor; die zweite gibt ihm eine Vergleichsmöglichkeit an die Hand, ob er auch alle Kostenbestandteile berücksichtigt und richtig bewertet hat. Kommt der Kaufmann nach dieser Prüfung zu dem Ergebnis, daß er nach vernünftigen, kaufmännischen Gesichtspunkten für seine Kalkulation einstehen kann, so braucht er sich um den Richtpreis zunächst nicht weiter zu bekümmern. Wer seine Kalkulation beherrscht, bedarf des Richtpreises kaum noch; der kalkulationsunsichere Betrieb soll ihn in der Übergangszeit als Krücke verwenden. Die Richtpreise sollen überschritten werden, wenn die Kalkulation für hochwertige Leistungen eine solche Preisstellung erforderlich macht. „In solchen Fällen sollen auch die Besteller Achtung vor der Wahrheit der Kalkulation aufbringen und den Lieferer nicht auf die Richtpreise herunterziehen.“[25]) Andererseits ist es durchaus zulässig, daß die Richtpreise unterschritten werden, wenn insbesondere laufende Aufträge den betriebswirtschaftlichen Vorteil einer gewissen Stabilität und Gleichlauf der Produktion bringen. Wo auf Grund solcher Tatbestände eine niedrigere Preisstellung bei verantwortlicher Kalkulation möglich ist, soll der Richtpreis nicht dazu herhalten, die Preise hochzuziehen.

Der Richtpreis hat allein die Funktion, Mahner zu Selbstkontrolle bei selbständiger Preiserrechung zu sein. Ein Wesensbestandteil des Kalkulationskartells an sich ist er nicht!

Die Ermittlung des Richtpreises.

Für die Ermittlung des Richtpreises gibt es grundsätzlich drei Möglichkeiten.

1. Der Richtpreis ist an den Kosten des schlechtesten Betriebes orientiert.
2. Der Richtpreis ist an den Kosten des besten Betriebes orientiert.
3. Der Richtpreis ist als Durchschnittswert errechnet, der je nach der Lage mehr dem schlechtesten oder dem besten Betrieb angenähert ist.

Im Falle 1 würde bei größerem Angebot der Richtpreis sofort unterhöhlt und nicht beachtet, oder bei größerer Nachfrage wird sich der Richtpreis zu einem Mindestpreis entwickeln. Beides ist unerwünscht.

Im Falle 2 hätte der so festgesetzte Richtpreis seine wirkliche Funktion als „Richt“preis, indem er die jeweilige letzte Station auf dem Weg zur steten Verbilligung des Industrieproduktes und den neuesten und relativ vollkommensten Stand der Technik anzeigt. **Dieser Preis wäre**

---

[25]) Stadtrat Dr. Leiske a. a. O.

wirklich ein Richtpreis, weil er jeden Betrieb gewissermaßen zwingt, sich nach dem volkswirtschaftlich besten und günstigsten Preis auszurichten. Dieser Zwang besteht auch ohne den Richtpreis insofern, als auf lange Sicht der Preis sich bei beliebig vermehrbaren Industriegütern nach dem günstigsten Betrieb ausrichtet, und der schwächste aufgeben muß. Es ist jedoch auch darauf zu verweisen, daß eine solche Preisstellung, sofern sie sich bei einer entsprechenden Marktlage für den einzelnen Betrieb als „Höchstpreis" entwickelt, fast sämtliche Betriebe des betreffenden Wirtschaftszweiges zur Unrentabilität zwingen kann. Trotz dieser Einschränkung erachten wir den Richtpreis, der zum günstigsten Betrieb hinweist, als den echtesten und richtigsten.

Dem steht nicht entgegen, daß der Richtpreis in der Praxis fast ausschließlich als Durchschnittspreis — Fall 3 —, als der Preis eines in der Branche als normal — typisch geltenden Betrieb errechnet und festgelegt wird.

Es ist schon an anderer Stelle darauf hingewiesen worden, daß dem Richtpreis die Tendenz innewohnt, sich zu einem Mindestpreis zu entwickeln. Das ist keine besondere Erscheinung, sondern einfacher Ausdruck dafür, daß im Rahmen eines freien Wettbewerbs der Preis für beliebig vermehrbare Güter sich nach dem niedrigsten Preis ausrichtet. Von der Möglichkeit, den Richtpreis überschreiten zu können, wird bei einer Marktlage, in der das Angebot die Nachfrage übersteigt, im Interesse der Umsatzerhaltung wohl nur selten Gebrauch gemacht werden. Daß der Richtpreis bei der geschilderten Marktsituation nicht unterschritten wird, kann durch andere Kräfte mehr oder weniger erzwungen werden; und zwar u. a. dadurch, daß die Führung der Kalkulationskartelle jedem Mitglied, das die Richtpreise unterschreitet, mit Ankündigung und Durchführung von Betriebsprüfungen und Kontrollen, mit Bucheinsichten, mit der Verpflichtung zur Ausfüllung von bestimmten Meldeformularen, nicht zuletzt mit der Verpflichtung zur Kostentragung für die durchgeführten Kontrollen die Unterschreitung der Richtpreise sehr vergällen kann. Es muß auch darauf hingewiesen werden, daß durch eine dem betreffenden Unternehmer gegenüber verhängte kollegiale und gesellschaftliche Ächtung die Einhaltung der Richtpreise, bezw. ihre Anerkennung als Mindestpreise zu erreichen versucht werden kann und wird. Diese Gefahren, daß also der Richtpreis auf Umwegen doch wieder zu den Funktionen des Mindestpreises gelangen kann, wirken sich um so unheilvoller aus, je mehr der Richtpreis eine Orientierung zu dem leistungsschwächsten Betriebe der betreffenden Branche einnimmt. Diese Möglichkeiten begründen und bestätigen erneut, daß nur der Preis der leistungsstärkeren Betriebes **wirklicher** Richtpreis sein kann, weil jede andere Festsetzung die latente Gefahr in sich trägt, den Richtpreis wieder zu der Preisform

des Mindestpreises zurückzuentwickeln, den man aber eigentlich durch die neue Regelung ja beseitigen wollte.

Im Rahmen der neuen Kalkulationskartelle sind dem Richtpreis neben seiner schon erwähnten Aufgabe — Mahner und Kontrolleur für eine selbständige Selbstkostenerrechnung zu sein — noch andere Funktionen beigegeben. Seine Unterschreitung soll automatisch ein Verfahren auslösen, das eine Überwachung der selbständigen Preiskalkulationen gewährleisten soll.

Der kurze Einblick in die Probleme der Selbstkostenerrechung und die ungeheure Vielgestaltigkeit der Möglichkeiten sowie die gewonnene Erkenntnis, daß es eine Unmöglichkeit bedeutet, die Selbstkosten absolut sicher zu errechnen, kennzeichnen mit aller Deutlichkeit, wie schwierig es ist, die eine Preisstellung als richtig, als gerecht und angemessen, eine andere als falsche, den Tatbestand der Preisschleuderei erfüllende Preiserrechnung zu bezeichnen. Und doch ist eine Kontrolle im Interesse der Schaffung eines lauteren Wettbewerbs nicht zu entbehren. **Es ergab sich also die Notwendigkeit, die Grenze festzulegen, deren Nichtbeachtung seitens der Unternehmer bei diesen eine Überprüfung der Preise auslöste. Diese Grenze ist der Richtpreis. Seine Überschreitung kann bedenkenlos erfolgen, und soll seine Grenze durch das Spiel von Angebot und Nachfrage finden. Seine Unterschreitung sagt dem betreffenden Unternehmer, daß er jetzt seine Preisstellung dem Kartell gegenüber zu begründen und zu rechtfertigen hat.**

In der Ordnung für das graphische Gewerbe ist bestimmt, daß bei einer Unterschreitung der Richtpreise der anbietende Betrieb verpflichtet ist, gleichzeitig mit seinem Angebot die Unterschreitung der Richtpreise den zuständigen Stellen (Verband, Kartell usw.) anzuzeigen. Das Kalkulationskartell kann sich mit dieser Meldung zufriedengeben. Es ist nicht verpflichtet, wohl aber berechtigt, über diese Meldung hinaus von dem unterschreitenden Betrieb den Nachweis zu fordern, daß er seine laufenden Verpflichtungen gegenüber Reich, Staat und Gemeinde, gegenüber den Organisationen der Wirtschaft, gegenüber den sozialen Versicherungsträgern und gegenüber seiner Gefolgschaft ordnungsmäßig erfüllt hat. Bei erneuter Unterschreitung der Richtpreise innerhalb eines Monats ist der anbietende Betrieb außerdem verpflichtet, den Nachweis zu führen, daß er seine laufenden Verpflichtungen auch gegenüber seinen Gläubigern ordnungsmäßig erfüllt hat.

Bei einfacher Unterschreitung kann also lediglich der Nachweis dafür verlangt werden, daß die Verpflichtungen gegenüber Staat, Gemeinde, Gefolgschaft — außer sonstigen Geschäftsgläubigern — erfüllt worden sind; erst die wiederholte Unterschreitung rechtfertigt es, den Nachweis

dafür zu verlangen, daß alle anderen laufenden geschäftlichen Verpflichtungen erfüllt worden sind. Eine solche Trennung liegt wohl darin begründet, daß in der Regel der erste Nachweis viel einfacher — durch Beibringung einer entsprechenden Bescheinigung des Finanzamtes, der Sozialversicherungsanstalt und des Vertrauensrates des Betriebes — zu erbringen ist, als der letztere. Hier wird eine Nachweiserbringung immer eine eingehende, oft lang dauernde Betriebs- und Buchprüfung zur Voraussetzung haben müssen. Daher glauben wir, daß die Umständlichkeit und Schwierigkeit, die die Beibringung dieses Nachweises verursachen, die Mitglieder eher veranlassen sollen, durch eine entsprechende Preispolitik den Tatbestand der Nachweispflicht nicht eintreten zu lassen; dies um so mehr, als die Kosten für die notwendigen Prüfungen zu Lasten des unterbietenden Betriebes gehen. Daß für die Differenzierung der Nachweispflicht andere Gründe maßgeblich sein könnten, ist nicht leicht einzusehen. **Eine Preisschleuderei auf Kosten der Lieferanten und anderer Gläubiger ist volkswirtschaftlich ebenso wenig vertretbar, als eine Preisschleuderei, die auf Kosten der Steuer- und Versicherungbehörden und der Gefolgschaft ermöglicht wurde.**

Bei späteren Kartellen dieser Art — den Eisengießereien — ist auf eine Trennung der verschiedenen Nachweiserbringungen verzichtet worden. Eine solche Zusammenfassung hebt die Wirkung dieser Maßnahme. Der Unternehmer wird sich, weil die große Beweisbringung u. U. schon an die einmalige Unterschreitung geknüpft sein kann, auch die einmalige Unterbietung wohl überlegen, ehe er sich den Kontrollen und Prüfungen aussetzt. Damit müßte aber die Entwicklung der Richtpreise zu Mindestpreisen sehr stark beeinflußt werden. Die Tatsache, daß sich an die Unterschreitung der Richtpreise die erwähnten Folgen anschließen, läßt eigentlich diese Kartellbestimmung, soweit sie in den neuen Ordnungen aufgenommen ist, zum Kernstück der Ordnung überhaupt werden. Diese Kartellbestimmung enthält die Norm dafür, wie in den vielen täglichen Einzelfällen der Geist der Ordnung — „Freier Wettbewerb auf der Grundlage verantwortungsbewußter Kalkulation" — verwirklicht werden soll. Und in der Tat glauben wir, daß die Richtpreise zu der Schaffung eines lauteren Wettbewerbs wesentlich beitragen und daß darum gegenwärtig kaum auf sie verzichtet werden kann. Sie sind Kalkulationskontrolle und ziehen im Fall ihrer Unterschreitung die Nachprüfung der erstellten Kalkulation nach sich.

Gegenüber dem Richtpreisverfahren, wie sie in allen Ordnungen zum Ausdruck kommt, können wir uns noch andere Möglichkeiten denken, wie eine Überwachung der selbsterstellten Preiserrechnungen bei den einzelnen Betrieben wirksam durchgeführt werden könnte.

1. Bindung der Preise an die eigenen Kosten.

In diesem Fall müßten sämtliche Betriebe unter Beifügung einer verantwortlichen Kalkulation dem Verband bezw. Kalkulationskartell mitteilen, zu welchen Preisen sie in Zukunft verkaufen wollen. Diese Zahlen, die von der Kartellstelle ganz vertraulich zu behandeln sind, **verpflichten den Betrieb,** der sie gemeldet hat, solange zur genauesten Einhaltung, bis er auf Grund einer neuen Kalkulation dem Verband bezw. Kartell einen neuen Preis meldet.

Dieses Verfahren, das ohne Schwierigkeiten anonym durchzuführen ist — indem die einzelnen Einreicher unter einer Nummer oder einem Pseudonym einreichen, die sich bei einer etwaigen Anzeige wegen Preisunterbietung leicht mit dem betreffenden Betrieb indentifizieren lassen —, hat folgende Vorteile:

1. Der einzelne Betrieb, der auf diese Weise wirklich und tatsächlich an seine Kosten gebunden wird, ist zu genauester und verantwortungsbewußter Preiserrechung gezwungen.
2. Die Bindung erschwert auch jene Unterbietung, die zu dem Zweck vorgenommen wird, einen Konkurrenten, der wegen eines Geschäftsabschlusses bereits mit einem Kunden in Verhandlung steht, aus dem Felde zu schlagen. **Man kann diese Art der Unterbietung leicht dadurch unmöglich machen, daß zwischen der Meldung eines neuen Preises und seiner Wirksamkeit eine bestimmte Karenzzeit eingefügt wird.**
3. Die Bindung an die eigenen Kosten setzt eine dauernde und stetige Prüfung und Überwachung der Selbstkostenstruktur voraus. Unterläßt der Unternehmer eine solche Dauerkontrolle und unterläßt er weiter, den Preis immer wieder den neuen Kosten anzugleichen, so muß er Gefahr laufen, daß ihn die Konkurrenten, deren Preise er bei diesem Verfahren, ähnlich einem Submissions- bezw. Ausschreibverfahren, nicht kennt, unterbieten.
4. Dieses Verfahren bietet aber auch für jene Wirtschaftszweige genügend Raum, deren Erzeugnisse wegen ihrer Differenziertheit eine andere Preisregelung nicht zulassen. Selbst in den Fällen, in denen die Mannigfaltigkeit und Vielgestaltung der Erzeugnisse nicht einmal durch die Festlegung von Richtpreisen erfaßt werden kann, erfährt die Wirksamkeit des von uns vorgeschlagenen Verfahrens keinerlei Einschränkung. Richtpreise können in diesem Verfahren dem einzelnen Betrieb wohl an die Hand gegeben werden; ein Verzicht hat aber andererseits keine nachteiligen Wirkungen.
5. Dieses Verfahren, daß sich diametral von den üblichen Festpreisen unterscheidet, verbindet die guten Wirkungen einer Preisbindung mit den guten Wirkungen eines freien Wettbewerbs.

Hinsichtlich der Verwendbarkeit des kurz skizzierten Verfahrens ist jedoch die Einschränkung zu machen, daß die Schwierigkeit seiner Durchführung wächst mit der Zahl der dem Kartell angeschlossenen Betriebe einerseits, und mit der Anzahl der von diesen Betrieben hergestellten Erzeugnisse andererseits. Am einfachsten wird es in den Wirtschaftszweigen durchzuführen sein, in denen eine geringe Anzahl von Erzeugnissen, die aber durchaus nicht einheitlich zu sein brauchen, in relativ weniger Betrieben erstellt werden. Die erwähnte Schwierigkeit teilt es übrigens mit allen Kartellen bezw. Unternehmerzusammenschlüssen. (Wir behalten uns vor, diese besondere Form des Kalkulationskartells, das hier nur in kurzem Aufriß gezeigt werden konnte, später ausführlich und eingehend darzustellen.)

2. Der Richtpreis wird durch den Mindestpreis ersetzt.

Diese besondere Form geht 1. davon aus, daß die Grenze, die der Richtpreis evtl. Preisunterbietungen entgegensetzt, weil sie ja auf ausdrückliche Erklärung beliebig unterschritten werden kann, zu unbestimmt sei, und daß es 2. das Prüfungsverfahren erst nach u. U. erfolgter Preisschleuderei einsetze. Berücksichtige man ferner, daß eine solche Nachprüfung immerhin einige Zeit in Anspruch nehme bezw. nehmen könne, so könnte u. U. der ganzen Branche bis zum evtl. Verbot der Preisstellung schwerer Schaden und Verluste zugefügt werden. Deshalb solle der Richtpreis als Mindestpreis gelten, den einzuhalten zunächst jedes Mitglied verpflichtet sei. Könne aber ein Mitglied auf Grund einwandfreier vorgelegter Kalkulationen eine niedrigere Preisstellung rechtfertigen, so solle diesem eine entsprechende Abweichung nach unten gestattet sein, deren untere Begrenzung sinngemäß durch das Kartell erfolgen müsse. Zweifellos wird man bei einer Bewertung dieser abgewandelten Form des Kalkulationskartells zugestehen müssen, daß sie eine größere Bindung der Mitglieder in sich schließt. Diese Form steht aber auch äußerlich dem Mindestpreiskartell sehr nahe. Man kann sie sogar als ein Mindestpreiskartell bezeichnen, bei dessen Aufbau die Möglichkeit eingeschlossen liegt, berechtigten Klagen und Beschwerden nachzukommen und den Betrieben, die sich durch ihre Kalkulation als klageberechtigt ausweisen, besondere Preisfreiheiten zu gewähren.

Wie wirkt sich aber ein solches Kartell in der Praxis aus?

Wird einem Mitglied gestattet, den Mindestpreis zu unterbieten, dann muß diese Erlaubnis dieselbe Spannung unter den übrigen, an die Einhaltung der Mindestpreise noch verpflichteten Mitglieder hervorrufen, wie sie durch die Tätigkeit von Außenseitern erfolgt. Denn vom Standpunkt der übrigen Kartellmitglieder muß das vom Mindestpreis entpflich-

tete Mitglied als Außenseiter angesehen werden; und zwar als ein Außenseiter, der durch das Kartell zu dieser vorteilhaften Außenseiterstellung legitimiert wurde. **Jedes vom Mindestpreis entpflichtete Mitglied bringt einen Teil des Umsatzes der zur Einhaltung höherer Preise verpflichteten Kartellmitglieder an sich.** Soll das Kartell unter diesen Umständen von Bestand sein, so werden die Mindestpreise auf den Stand der Außenseiterpreise gesenkt werden müssen. Eine solche Nachfolge der Mindestpreise wird auch bei wiederholter Entpflichtung einiger Mitglieder von der Einhaltung der Mindestpreise immer unter dem Druck der Kartellmitglieder erfolgen. Dieser Kampf zwischen den entpflichteten und noch verpflichteten Kartellmitgliedern führt schließlich zu nichts anderem, als daß die Preise sich in jedem Fall den Kosten des günstigsten Betriebes anpassen, ohne daß aber den günstigsten und leistungsfähigsten Betrieb eine besondere Belohnung zufällt. Dadurch wird ihm aber jedes Interesse an einer möglichen Preisverbilligung genommen. Den Einwendungen der übrigen Kartellmitglieder, daß er durch sein Verhalten sich nichts als Feinde in den Reihen seiner Geschäftskollegen schaffe — weil er Preisdrücker sei, ohne etwas zu profitieren — wird er sich nicht länger verschließen; er wird sich dem Kartell anschließen. **Aus dem anfänglichen Kalkulationskartell ist also auf Umwegen, durch einige Abirrungen das festgefügteste Mindestpreiskartell geworden.**

Wir sind daher gespannt, welchen Start dieses gelockerte Mindestpreiskartell nehmen und wie es sich in der Praxis bewähren wird.

Kehren wir nun zu unseren vier Kalkulationskartellen zurück. Von der Ermächtigung, Richtpreise festzusetzen, haben u. W. erst die drei Verbände des graphischen Gewerbes Gebrauch gemacht. Beim Reichsverband des Zentralheizungs- und Lüftungsfaches sind die früher bestehenden Mindestpreise durch eine Anordnung des Preiskommissars für Preisüberwachung, zu unverbindlichen Richtpreisen erklärt worden. Die Wirtschaftsgruppe Bauindustrie hat ebenso wie der Verein Deutscher Eisengießereien von der ihnen gegebenen Ermächtigung Richtpreise festsetzen zu dürfen, noch keinen Gebrauch gemacht. Das darf man vielleicht damit erklären, daß die Wirtschaftsbelebung gerade in diesen Zweigen entsprechend ihrer Schlüsselstellung besonders nachhaltig gewirkt hat, und aus diesem Grunde ein Preisdruck in früherer Stärke zurzeit nicht besteht.

434. Meldebestimmungen.

Eine weitere Ermächtigung im Rahmen der Kalkulationsbestimmungen ist einigen Organisationen mit der **Meldepflicht der Mitglieder gegeben.** In den Richtlinien der Wirtschaftsgruppe Bauindustrie wird

gesagt: „Zum Zwecke der Marktbeobachtung kann die Wirtschaftsgruppe sich die ihren Mitgliedern zugehenden Anfragen, soweit es sich um größere Aufträge jedes Gewerbezweiges handelt, melden lassen."

Die Mitglieder des Reichsverbandes des Zentralheizungs- und Lüftungsfaches werden im § 5 der Richtlinien für eine Marktregelung verpflichtet „zur Durchführung der Kontrolle der Marktregelung, zur Aufstellung einer laufenden Statistik, zur Sicherung gegen unbillige Forderungen der Abnehmer, ihre Anfragen und um die Prüfung der Angebote und Aufträge zu ermöglichen, ihre Aufträge sofort nach Erhalt unter Angabe des Umfanges der Art der Lieferung und der Auftragssumme der für sie zuständigen Geschäftsstelle zu melden."

In den übrigen Marktordnungen ist eine besondere Meldepflicht nicht vorgesehen. Mitglieder dieser Ordnungen sind lediglich — wie dies schon an anderer Stelle ausgeführt wurde — verpflichtet, etwaige Unterschreitungen der Richtpreise dem Verband zu melden. Die Meldepflicht für Richtpreisunterschreitungen kann entweder, wie dies in der Ordnung für das graphische Gewerbe festgelegt ist, bei jeder einzelnen Unterschreitung gegeben sein, oder aber die Meldung braucht nur dann zu erfolgen, wenn die **Absicht besteht, die Richtpreise dauernd zu unterschreiten.** Eine solche Regelung war innerhalb der Sächsischen Textilveredelung vorgenommen worden. Es ist ohne weiteres klar, daß eine solche Bestimmung irgendeine Handhabe gegen einen Unterbieter vorzugehen, nicht sein kann. Diese Formulierung ermöglicht eine Verschleierung der Richtpreisunterschreitungen, sie hebt, wie dies von Dr. W. Holländer ausgeführt wird, die Meldepflicht praktisch auf, weil jede Kontrollmöglichkeit fehlt. Soll eine Meldepflicht eine wirkliche Bedeutung im Hinblick auf eine Überwachung der Preisunterbietung gewinnen, so muß mindestens die Meldung jedes einzelnen Angebotes bezw. Auftrages unterhalb des Richtpreises zur Pflicht gemacht werden. Die Entwicklung von den ersten Ordnungsversuchen, in der Sächsischen Textilveredelung angefangen bis zum Kalkulationskartell des Vereins Deutscher Eisengießereien — zeigt auch eine Verschärfung der Meldepflicht in dieser Richtung. Wenn über diese allgemeine Meldeverpflichtung für die Mitglieder der Wirtschaftsgruppe Bauindustrie und des Reichsverbandes des Zentralheizungs- und Lüftungsfaches noch besondere Bestimmungen gelten, so entspringt eine solche Maßnahme der besonderen Struktur dieser beiden Wirtschaftszweige.[26])

Bei beiden Wirtschaftszweigen spielt der Wettbewerb im Rahmen der öffentlichen Ausschreibung eine sehr große Rolle. Die Vergebung der

---

[26]) Dr. W. Holländer, Wuppertal-Elberfeld, Kalkulationskartelle in „Braune Wirtschaftspost", Heft 43/35/36. S. 1400.

Aufträge sowohl für Bauarbeiten (Hoch- und Tiefbau) als auch für die Erstellung von Zentralheizungsanlagen erfolgt in der Weise, daß unter den vielen Bewerbern, die sich mit einem Angebot um den Auftrag bemühen, einer oder auch mehrere ausgesucht werden. Es war üblich, daß derjenige den Auftrag erhielt, der das billigste Angebot eingereicht hatte. Es ist leicht einzusehen, daß ein solches anonymes Verfahren und noch dazu in einer Krise schwersten Ausmaßes jede Preiswahr- und -klarheit vernichten mußte. Zur Verhütung der schlimmsten Auswüchse sind von den betreffenden Wirtschaftszweigen gemeinsam mit den bauvergebenden Behörden Bedingungen für die Vergebung öffentlicher Aufträge (VOB.-Verdingungsordnung für das Baugewerbe) aufgestellt worden. Eine Heilung der Schäden des Submissionswesens konnte von diesen nicht erwartet werden, weil die **Preisbildung sich in einem solchen Verfahren unter der magnetischen Wirkung des billigsten Angebotes vollzieht.** So wird denn auch von der Wirtschaftsgruppe in der schon erwähnten Schrift[27]) ausgeführt, daß die katastrophale Lage des Baugewerbes im großen und ganzen mehr durch die magnetische Wirkung des billigsten Angebots als durch die allgemeine Krise herbeigeführt und bestimmt wurde. Sinngemäß ist dieses auch für das Zentralheizungsfach anzuwenden, wie denn diese beiden Wirtschaftsgruppen überhaupt große Aehnlichkeit aufweisen.

Man hat auf verschiedenen Wegen versucht, den magnetischen Wirkungen des billigsten Angebotes entgegenzuwirken:

1. Durch Ausschaltung zu billiger Angebote seitens der bauvergebenden Behörde.
2. Durch graphische Darstellung der Endsumen der Angebote. Aus der ermittelten graphischen Linie der abgegebenen Angebote wurde dann der „angemessene Preis“ abgelesen.
3. Durch die Methode des sogen. Mittelpreisverfahrens. Die Kalkulation wird hier zum Glücksspiel.
4. Durch ein von der bauvergebenden Behörde angewandtes Verfahren, wonach der Zuschlag auf das Angebot verteilt wurde, das einer von der bauvergebenden Stelle als richtig angenommenen Baukostensumme am nächsten kam.
5. Durch Preisabreden und Submissionskartelle der Bauunternehmer. Die Entartung der Preisabreden und Submissionskartelle führte zu ihrem Verbot durch den damaligen Reichskommissar für Preisüberwachung.

---

[27]) „Der angemessene Preis im Baugewerbe“. S. 8.

6. Durch Neuregelung der Vergebung öffentlicher Aufträge durch den damaligen R. K. f. P. Der Inhalt der Regelung ist kurz folgender: Grundsätzlich soll das billigste Angebot den Zuschlag erhalten. Die Auftragserteilung an ein Unternehmen setzte aber voraus, daß dieser Betrieb seinen Verpflichtungen gegenüber Staat, Gemeinde, Versicherung und Gefolgschaft ordnungsgemäß nachgekommen war. **Der Unternehmer muß den Beweis erbringen, daß er verstand, richtig zu wirtschaften.**
7. Durch Aufstellen von Richtpreisen und Meldung von Unterschreitungen (Zentralheizungsfach), sowie durch Festlegung von Preisbildungselementen zur Bestimmung der angemessenen Preise versuchten die marktregelnden Organisationen die Prüfung der Kalkulationen und der Angebote sowohl für den Bauherren und auch den Unternehmer zu erleichtern.
8. Durch Ermächtigung der Wirtschaftsgruppe Bauindustrie und des Reichsverbandes des Zentralheizungs- und Lüftungsfaches, sich von ihren Mitgliedern zum Zwecke der Marktordnung deren Angebote und Aufträge mit näheren Angaben melden zu lassen.

Das Meldeverfahren ist im Reichsverband des Zentralheizungs- und Lüftungsfaches satzungsgemäß — Ausführungsbestimmungen sind von dem Reichsverband an die Mitglieder noch nicht ergangen — folgendermaßen geregelt:

Nach § 3 der Richtlinien des Reichsverbandes sind die Mitglieder gehalten, ihren Angeboten und Geschäftsabschlüssen wirtschaftlich vertretbare Preise zu Grunde zu legen. Um die Prüfung der Angebote und Aufträge auf die Bestimmung des § 3 hin zu ermöglichen, sind — neben an anderer Stelle schon erwähnten Zwecken — die Mitglieder im § 5 der Richtlinien verpflichtet, ihre **Aufträge**

1. sofort nach Erhalt,
2. unter Angabe des Umfanges,
3. der Art der Lieferung,
4. und der Auftragssumme

der für sie zuständigen Geschäftsstellen zu melden. Die Meldepflicht erstreckt sich weiter auf die Mitteilung der von den Firmen abgegebenen **Angebotspreise.** Diese Meldepflicht wird wirksam, sobald die Mitglieder Kenntnis davon erhalten haben, daß der ausgeschriebene Auftrag vergeben ist.

Rückmeldungen an die Mitglieder werden in keinem Falle weder schriftlich noch mündlich erstattet. Ebenso enthalten sich der Reichsverband, wie auch seine Untergliederungen laut den Richtlinien jeglicher Einflußnahme auf die Preisgestaltung **vor** der Angebotsabgabe.

Stellt die zuständige Geschäftsstelle aus den hier gemeldeten Auftrags- und Angebotssummen eine nach ihrer Ansicht nicht vertretbare Preisstellung fest, so ist sie berechtigt und auf Antrag eines Mitglieds sogar verpflichtet, eine unabhängige Prüfungsstelle mit der Nachprüfung zu beauftragen.

Die Prüfungsstelle — deren Mitglieder vom Leiter der Wirtschaftsgruppe Stahl und Eisenbau ernannt werden und die außer bei **Meldungen an die Geschäftsstelle über Verstöße gegen eine wirtschaftlich vertretbare Preisstellung** zur Verschwiegenheit über Einrichtung und Geschäftsverhältnisse verpflichtet sind und sich der Verwendung der Geschäfts-Betriebsgeheimnisse zu enthalten haben — erstreckt ihre Nachprüfung besonders auf die Feststellung, ob das Mitglied seinen Verpflichtungen gegenüber Staat, Gemeinde, Organisation der Wirtschaft, den sozialen Versicherungsträgern, der Gefolgschaft und der sonstigen Gläubiger nachgekommen ist. Eine interessante Erweiterung hat der Umfang der Nachprüfung dadurch erfahren, daß sich die Prüfungsstelle gutachtlich auch darüber zu äußern hat, ob nach ihrer Ansicht das Mitglied in der Lage ist, auch seinen **zukünftigen** Verpflichtungen sowie den berechtigten Ansprüchen seiner Auftraggeber nachzukommen. Diese Feststellung ist deshalb wirtschaftlich bedeutsam, weil sie den Blick von dem augenblicklichen Status eines Betriebes, der sehr oft künstlich durch irgendwelche Kapitalstransaktionen vorgetäuscht werden kann, abhebt und sich allein ausrichtet nach der Dynamik des Betriebes. Hinter einer schönen Fassade und Maske verbirgt sich oft eine blühende Schwindsucht. Es ist daher zu begrüßen, daß die Feststellungen sich mehr von dem bloßen „Aussehen" der Betriebe abwenden und die wirkliche Gesundheit eines Betriebes in den Mittelpunkt stellen.

Bei Feststellung wirtschaftlich nicht vertretbarer Preise hat die Prüfungsstelle entsprechende Mitteilung an das Mitglied selbst sowie Meldung an den Reichsverband ergehen zu lassen.

Damit eine genaue Prüfung durch die Prüfungsstelle gewährleistet ist, sind die Mitglieder verpflichtet, der Prüfungsstelle alle erforderlichen Unterlagen und Auskünfte zur Verfügung zu stellen. Zur Einhaltung dieser Kartellbestimmung können sie durch eine Vertragsstrafe bis zu 5 Prozent des Auftrages bezw. Angebotssumme gezwungen werden. Als Strafmaßnahme steht dem Verband nach Meldung nicht vertretbarer Preisstellung die Erteilung von Verwarnungen und im Falle wiederholter fruchtloser Verwarnungen die Ermächtigung zu, Antrag auf Schließung des Betriebes wegen Unzuverlässigkeit des Inhabers oder Leiters des Betriebes zu stellen.

Das der Wirtschaftsgruppe Bauindustrie seitens des Wirtschaftsministeriums genehmigte Meldeverfahren soll:

1. der bezirklichen Gruppe einen besseren Überblick über die laufenden Ausschreibungen geben,
2. den Mitgliedern die Überlegung erleichtern, ob und bei welcher Ausschreibung sie sich ernstlich beteiligen wollen.

Dieses Ziel, dem man auf dem ersten Blick eine konkrete Bedeutung nicht beizumessen versucht ist, hat nichtsdestoweniger bei Berücksichtigung der besonderen Verhältnisse in der Bauindustrie praktische Bedeutung. Wenn man sich vergegenwärtigt, daß die Beschäftigung in der Bauindustrie zur Zeit ca. 80 Prozent und in normalen Zeiten 50 bis 60 Prozent durch Aufträge von behördlichen Stellen aufrechterhalten wird, dann ist damit die Notwendigkeit, ständig um die Erlangung öffentlicher Aufträge bemüht zu sein, dokumentiert. Der Unternehmer wird sich hierbei oft auch um Erlangung mancher Aufträge Arbeit und Kosten machen, die er sich gespart haben würde, wenn ihm genauere Kenntnis zuteil geworden wäre. Er wird sich beispielsweise dann nicht um ein Bauvorhaben bewerben, wenn er weiß, daß ein anderer Mitbewerber, der zufällig seine ganzen Geräte, Gerüste, deren Transport von einer Baustelle zur anderen nicht unbedeutende Kosten verursachen usw. in der Nähe der neuen Baustelle liegen hat, dieser Kostenersparnis wegen ein billigeres Angebot einzureichen in der Lage ist.

Der Bauunternehmer, dem die Erstellung eines Angebots oft mehrere tausend Mark verursacht, wird es daher begrüßen, wenn ihm die Firmen die zur Angebotserteilung aufgefordert sind, bekanntgegeben werden. Dann wird er sich nach freiem und bewußtem Entschluß entweder an der Ausschreibung beteiligen, oder auf eine Beteiligung verzichten, wenn die Sache nach seiner Überlegung von vornherein erfolglos sein muß, und ihm nur Kosten verursacht.

Auch in das Meldeverfahren der Bauindustrie ist die Bestimmung aufgenommen worden, daß mit der Meldeverpflichtung weitere Verpflichtungen oder Empfehlungen insbesondere hinsichtlich der Preise nicht verbunden werden dürfen.

Ein Vergleich der beiden Meldeverfahren zeigt, daß die Bestimmungen des Reichsverbandes des deutschen Zentralheizungs- und Lüftungsfaches wesentlich schärfer und verpflichtender gehalten sind, als die der Bauindustrie. Dort ist es möglich, einen Antrag auf Schließung des Betriebes zu stellen, wenn auf Grund des Meldeverfahrens festgestellt wurde, daß ein Mitglied wiederholt zu wirtschaftlich nicht vertretbaren Preisen[28]) angeboten hat. Bei der Bauindustrie ist ein solches Verfahren

[28]) Der Begriff wirtschaftlich nicht vertretbare Preise ist schwer exakt zu begrenzen und eindeutig zu bestimmen. Alle die Fragen und Probleme, die wir im Abschnitt „Selbstkostenerrechnung" im Aufriß zeigten, gewinnen bei der Beantwortung dieser Frage praktische Gestalt.

auf Grund des Meldeverfahrens nicht möglich; ungefähr das gleiche Ziel wird aber hier erreicht werden können, durch die Bestimmungen des Abs. 2 der Richtlinien des Reichswirtschaftsministeriums. Dort wird nämlich bestimmt, daß ein Mitglied, das zu Preisen angeboten hat, die die Selbstkosten nicht decken können und den Anforderungen einer ordnungsgemäßen Wirtschaft zu widersprechen scheinen, auf Verlangen die Begründung und Rechtfertigung einer solchen Preisstellung darlegen muß. Im Bedarfsfalle kann eine Prüfung des Betriebes durch unabhängige Sachverständige angeordnet werden. Bei falscher Preisstellung kann neben der Belehrung und Verwarnung auch der bauvergebenden Behörde oder dem Reichswirtschaftsministerium Nachricht gegeben werden. Ob diese letzte Nachricht dem Antrag auf Schließung gleichzusetzen ist, kommt auf den einzelnen Fall an.

Zusammenfassend glauben wir sagen zu können, daß das Meldeverfahren im Verein mit den anderen Kartellbestimmungen bezw. Verordnungen geeignet sein kann, die besonderen Schwierigkeiten, die sich auf dem Gebiet des Vergebungswesens herausgebildet hatten, zu mildern. Im Rahmen der Meldeverpflichtung ist bei dem Kalkulationskartell des Zentralheizungs- und Lüftungsfaches ein neuer Gesichtspunkt berücksichtigt. Die Meldungen haben auch deshalb zu erfolgen, **damit die Mitglieder gegen unbillige und wirtschaftsschädigende Forderungen der Abnehmer gesichert werden können.** Hier hat erstmalig die Tatsache Berücksichtigung gefunden, daß die Entartung des Wettbewerbs zu einem großen Teil auf das Konto der Abnehmer und vor allen Dingen der Großabnehmer gebucht werden muß. Es war einmal an der Tagesordnung, daß sich die Abnehmer ein Vergnügen daraus machten, den einen Anbieter gegen den anderen auszuspielen. Diese Praxis besteht auch vereinzelt heute noch.

Wenn daher der Reichsverband des Zentralheizungs- und Lüftungsfaches versucht, den verhängnisvollen Einfluß rücksichtsloser Preisdrücker in den Abnehmerkreisen zunächst zu entlarven und dann unschädlich zu machen, darf man ein solches Vorgehen nur begrüßen.

435. Lieferbedingungen.

Eine weitere Bestimmung der neuen Kalkulationskartelle besteht darin, daß die letzteren ermächtigt sind, für ihre Mitglieder Lieferbedingungen festzusetzen. Eine solche Festsetzung ist im graphischen Gewerbe erfolgt und zwar mit ausdrücklicher Erklärung, daß eine wesentliche Veränderung der Lieferungsbedingungen zugunsten der Abnehmer einer Unterschreitung der Richtpreise gleichkomme und dementsprechend auch so behandelt wird. Diese Bestimmung reiht sich notwendigerweise an die

übrigen Kartellbestimmungen. Der tatsächliche Preis wird nicht allein durch die Zahl bestimmt. Die endgültige Normierung ist noch von anderen Bedingungen abhängig. Mögen auch die Angebotspreise von zwei Lieferanten gleich sein, so können doch die Gestehungspreise für den Kunden bei Berücksichtigung und Einrechnung der oft verschiedenen Zahlungsfristen, Skonti, Rabatte, Frachtvergütungen, Emballagenrückvergütungen usw. sehr von einander abweichen.

Durch eine verschiedene Behandlung der Lieferbedingungen muß aber der Preiskampf hinter der Fassade richtig berechneter Selbstkosten mit unvermeidlicher Schärfe und innerer Unwahrhaftigkeit weitergeführt werden. Das Kalkulationskartell ist gefährdet, wenn nur die Verpflichtung zur selbständigen Kosten- und Preisrechnung besteht, hinsichtlich einer Behandlung der sonstigen Lieferbedingungen und Geschäftsgepflogenheiten uneingeschränkte Freiheit herrscht. **Wir könnten dann beobachten, daß die selbständige Kosten- und Preiserrechnung lediglich dazu herhalten muß, um das Kartell oder dessen Leitung zu befriedigen und sich einer Verpflichtung zu entledigen,** daß das zweite und das wahre Gesicht des Preises gekennzeichnet ist, durch ein Gestrüpp verklauselierter Bestimmungen.

Weil die Liefer- und Geschäftsbedingungen den Preis nicht unwesentlich beeinflussen können und weil eine Entartung des Wettbewerbs am ehesten auf dem undurchsichtigen Gebiet der „besonderen" Abmachungen zwischen Anbieter und Abnehmer durch- und herbeigeführt werden kann, sind zur Beseitigung solcher Mißstände besondere Organisationen und selbst Kartelle gegründet worden, die eine einheitliche allgemeinverbindliche Festlegung solcher Konditionen zu Inhalt und Ziel hatten. Sie sind bekannt unter dem Namen Konditionenverbände und Konditionenkartelle. (Die letzten haben sich besonders auf dem Gebiet der Bekleidungswirtschaft bewährt.)

Vergleichen wir einmal kurz das Kalkulationskartell mit dem Konditionenkartell hinsichtlich ihres Inhaltes, so können wir überraschend feststellen, daß beide demselben Ziel zustreben: **Der Schaffung eines lauteren Wettbewerbes! Das Kalkulationskartell auf dem Weg, den Preis an die Leistungsfähigkeit des Betriebes, wie sie in den verantwortlich errechneten Selbstkosten zum Ausdruck kommt, zu binden, um so den Leistungswettbewerb erst zu ermöglichen; das Konditionskartell will der Austragung eines Leistungswettbewerbs den Weg dadurch freilegen, daß es alle Preisbeinflussungsmöglichkeiten, wie sie mit einer verschiedenen Handhabung der Konditionen gegeben sind, die selbst aber aus einer Leistung nicht hergeleitet werden können, gewissermaßen neutralisiert, weil sie die Konditionen für alle Wettbewerber gleichartig festlegt. Es wirkt also in der Richtung zur Schaffung gleicher Startbedingungen.**

Diese einheitliche Aufgabenstellung bei den beiden Kartellen einerseits und die mit den neuen Ordnungen schon tatsächlich erfolgte Synthese zwischen der Schaffung einheitlicher Kalkulationsnormen und Konditionen andererseits lassen uns den Vorschlag machen, bei künftigen Neuordnungen den Inhalt beider Kartelle grundsätzlich und bewußt zu einer Einheit werden zu lassen. Ob das Konditionenkartell mit dem Kalkulationskartell fusioniert wird, oder umgekehrt, ist nicht wesentlich. **Man könnte dieses** neue Gebilde, so paradox das klingen mag — ein **Wettbewerbskartell nennen.** Wettbewerbskartell, oder genauer gesagt: Leistungswettbewerbskartell deshalb, weil hier im Rahmen eines Kartells die Voraussetzungen für die Austragung einer wirklichen Leistungsauslese geschaffen werden. In einer solchen Synthese von Kalkulations- und Konditionenkartell Schwierigkeiten deswegen sehen zu wollen, weil das Kalkulationskartell dem Charakter nach dynamisch sei, während das Konditionenkartell durch die Verpflichtung und Bindung der Mitglieder zu einheitlicher Einhaltung und Anwendung der festgesetzten Lieferbedingungen ausgesprochen statischen Charakter trage, ist nicht begründet. Es widerspricht dem Grundsatz einer Befreiung der Leistungen durch Auflockerung der Preise keineswegs, daß alle die Faktoren, die der Erreichung dieses Zieles hindernd im Wege stehen, beseitigt werden; auch dann beseitigt werden, wenn dies am besten durch eine neue Bindung erreicht wird. Wir erstreben ja keinen Wettbewerb, der in ein Gestrüpp undurchsichtiger Abmachungen führt; sondern jenen, in dem die Leistungen klar und jedem ersichtlich — d. h. in selbstverantwortlicher Preiserrechnung — als Kampfeinsatz im Wettbewerb gelten. **Es ist nicht wesentlich, daß hier die Freiheit und dort die Bindung steht; wesentlich ist allein, daß beide eingesetzt werden müssen zum Zwecke der Schaffung eines ehrlichen anständigen Leistungswettbewerbes.**

436. Strafvorschriften.

Die Frage, wie Verstöße gegen die oben entwickelten Grundsätze zur Schaffung eines Wettbewerbs geahndet werden sollen, ist für die Wirksamkeit der neuen Ordnungen von entscheidender Bedeutung. Dem Geist der neuen Ordnungen, der in erster Linie den gesunden Wettbewerb durch die Erziehung seiner Mitglieder zu marktgerechtem Handeln erreichen will, widerspricht eigentlich ein strafprozessualer Charakter der in Anwendung kommenden Strafvorschriften. **Anstand, Wahrhaftigkeit und Lauterkeit können eher durch Beispiel und Belehrung erzogen werden, als daß sie durch Verhängung von Geldstrafen erzwungen werden können.** Das waren die Gesichtspunkte, die den Reichskommissar für Preisüberwachung veranlaßten, der von ihm genehmigten Ordnung für das graphische Gewerbe erstmalig ein neues Verfahren mit auf den Weg zu

geben, das an die Einsicht und das wirtschaftliche Denken der Beteiligten appelliert und sich von verständiger Aussprache und sachlicher Belehrung mehr verspricht als von der Verhängung von Geldbußen oder anderer materieller Strafen.

So sind denn in der Ordnung des graphischen Gewerbes für leichtere Verstöße zunächst die Belehrung und wenn das Vergehen gegen die Ordnung **bewußt** geschah, Verwarnungen vorgesehen. Wo schließlich böser Wille und nicht nur Unverstand den wohlverstandenen Interessen nicht nur des graphischen Gewerbes, sondern der gesamten Wirtschaft zuwiderhandelt, bleibt aber nichts anderes übrig, als mit den schärfsten Mitteln einzugreifen. „Damit diese Fälle sich scharf von den anderen abheben, enthält die Ordnung für das graphische Gewerbe keinen Uebergang von den Maßnahmen der Bewährung und Verwarnung zu der ultima ratio: der Betriebsschließung. Durch die Einführung dieser Maßnahmen wird der Ernst, mit dem künftig gegen schädliche Elemente vorgegangen werden soll, klar gekennzeichnet. Es hat keinen Sinn, Schädlinge mit noch so hohen Geldbußen zu bekämpfen: sie müssen ausgerottet werden.“[29]) Die Möglichkeit der Betriebsschließung zeigt, mit welchem Ernst gegen die Schädlinge der Wirtschaft vorgegangen werden soll.

Diese neuartigen Strafbestimmungen, in denen ganz im Gegensatz zu den Strafmaßnahmen der übrigen Kartelle keinerlei Geldbußen weder zur Ahndung noch zur Erzwingung von Kontrollen und Nachweisen vorgesehen wurden, sind im Rahmen der neuen Ordnungen bislang nur der „Ordnung für das graphische Gewerbe“ gegeben worden. Im Kalkulationskartell des Vereins Deutscher Eisengießereien tauchten dann plötzlich wieder Geldstrafen auf.

Während in der ersten Fassung der Richtlinien für dieses Kartell (vom Reichskommissar für Preisüberwachungen entworfen), auch **nur**, genau wie bei den Bestimmungen für das graphische Gewerbe, die neuartigen Ehrenstrafbestimmungen genannt werden, werden in der zweiten Fassung (vom Reichswirtschaftsministerium) die neuartigen Strafen fallen gelassen und ausschließlich durch Geldstrafen ersetzt. In späteren Kartellen (Reichsverband des Zentralheizung- und Lüftungsfach) hat man sowohl die Ehrenstrafen als auch die Geldstrafen in die Reihe der Strafmaßnahmen aufgenommen. Warum man bei dem Kartell der Eisengießereien auf Anwendung der Ehrenstrafen verzichtet hat, ist nicht klar ersichtlich. Jedenfalls scheint man sich davon überzeugt zu haben, daß, solange sich die Betriebe noch im liberalistischen Wirtschaftsdenken, im Kampf aller gegen alle bewegen, eine empfindliche Geldstrafe wirkungsvoller ist, als ein Appell an die Einsicht und das wirtschaftliche Denken

[29]) Neue Ordnung für das graphische Gewerbe.

der Kartellmitglieder in der Form moralischer Strafen. Dieser Auffassung kann man ohne weiteres zustimmen. Auch wir sind der Ansicht, **daß der Verhängung von Ehrenstrafen, die in erster Linie bei Organisationen oder Vereinigungen mit ideellem Charakter und ideeller Zielsetzung in Anwendung ist, bei Wirtschaftsorganisationen ein Erfolg notwendigerweise solange versagt bleiben muß, als das Ertragsdenken noch nicht abgelöst ist durch ein ehrenhaftes Wirtschaftsdenken; so lange nicht der Ausschluß aus einem Wirtschafts- oder Berufsstand bezw. die gesellschaftliche und kollegiale Achtung nicht zugleich auch die wirtschaftliche Existenz gefährdet.** Wir können es uns durchaus vorstellen, daß es möglich ist, den wirtschaftlichen Ehrbegriff, der die unbedingte Einhaltung lauterer Spielregeln im Wettbewerb beinhaltet, wieder zum Angelpunkt und Rahmen wirtschaftlicher Betätigung zu machen, und daß eine Verletzung genau so geahndet wird, wie die Außerachtlassung fairer Spielregeln im Sport. Davon sind wir leider noch entfernt und darum eilen solche Strafbestimmungen, die mit ausschließlicher Verhängung von Ehrenstrafen einen ungeordneten und ungearteten Wettbewerb neu regeln wollen, den Tatsachen voraus, darum sind für ihre Wirksamkeit die genügenden Voraussetzungen nicht geschaffen. Daran ändert auch die in den Strafbestimmungen vorgesehene Möglichkeit der Betriebsschließung nicht viel, denn von der Todesstrafe eines Betriebes wird schon im Interesse einer Erhaltung der Arbeitsmöglichkeiten für die Betriebsangehörigen nur in seltenen Fällen Gebrauch gemacht werden können.[F]) Wir pflichten daher Holländer[30]) bei, wenn er meint, daß die Unempfindlichkeit vieler Betriebe gegen die leichten Strafen wie Belehrung und Verwarnung einerseits und die Hoffnung, daß man es aus wirtschaftlichen und sozialen Gründen zur Todesstrafe des Betriebes, also zur Betriebsschließung nicht kommen läßt, eine Lücke gelassen haben, die bis heute die Wirksamkeit der Ordnung für das graphische Gewerbe ernstlich gefährdet und sicherlich auch in Zukunft in bedenklichem Maße erschwert und verzögert. Wenn auch ein kleiner Behelf damit gegeben ist, daß die Organisationen (sowohl das graphische Gewerbe als auch der Reichsverband des Zentralheizungs- und Lüftungsfach) den Nachweis für die Erfüllung aller Verpflichtungen kostenpflichtig für den betreffenden Betrieb verlangen können, so daß dem betreffenden Betrieb neben einer zeitraubenden Arbeit auch noch Kosten entstehen, so darf man solches doch nicht überschätzen. Daß unter diesen Verhältnissen von der beim Erlaß

[F]) Allerdings ist auch die Möglichkeit gegeben, nur den Betriebsführer abzusetzen, wenn eine Schließung aus sozialen Gründen nicht erfolgen kann.

[30]) Dr. P. Holländer a. a. O. Seite 1432.

der Ordnung für das graphische Gewerbe in Aussicht gestellten Möglichkeit, noch Geldstrafen nachträglich festzusetzen, Gebrauch gemacht wird, ist zu hoffen. Dies umsomehr, als man im Kalkulationskartell des Vereines Deutscher Eisengießereien mit der Praxis der Geldstrafen bessere Erfolge erzielt haben will.

Immerhin werden wir bei der Verschiedenheit der Strafbestimmungen Gelegenheit haben, zu beobachten, wie sich die einzelnen Maßnahmen auf die Dauer bewähren.

437. Straf- und Prüfverfahren.

Die Durchführung eines Verfahrens und eine evtl. Bestrafung ist im graphischen Gewerbe so geregelt, daß für die Verhängung von leichten Strafen, wie Belehrung und Verwarnung der Vorsitzende des Verbandes zuständig ist, der seine Zuständigkeit auch auf die Vorsitzenden der regionalen Untergliederungen, der Unterverbände und Sparten übertragen kann. Zuständig für die Durchführung des Verfahrens in schweren Fällen (so wie sie mit der Verordnung gegen den unlauteren Wettbewerb vom 21. 12. 34 gegeben sind) und für die Antragstellung auf Absetzung des Betriebsführers und Schließung des Betriebes ist die neu errichtete Gutachterkammer für das graphische Gewerbe. Diese wird aus je einem Vertreter der drei schon genannten Verbände, dem Leiter der Wirtschaftsgruppe Druck, dem Reichsinnungsmeister des graphischen Handwerks und einem Vertreter der DAF. gebildet. Die Hinzuziehung eines Vertreters der DAF. ist deshalb interessant, weil hier ein erster Versuch gemacht ist, die Interessen der Betriebsangehörigen auch im Kartell bezw. in der Kartellpolitik zu berücksichtigen.

Je nachdem, ob ein Verfahren gegen einen Handwerksbetrieb oder einen Industriebetrieb des graphischen Gewerbes gerichtet ist, werden die Vertreter entweder aus Handwerkskreisen oder Industriekreisen erwählt.

Beim Kalkulationskartell des Vereins Deutscher Eisengießereien ist für die Durchführung eines Verfahrens ein Prüfungsausschuß gebildet, dessen drei Mitglieder paritätisch von der Reichswirtschaftskammer, der Wirtschaftsgruppe Gießerei-Industrie und der Wirtschaftsgruppe Maschinenbau bestimmt werden. Ausdrücklich ist bestimmt worden, daß die Mitglieder des Prüfungsausschusses nicht einer **Unternehmung** der beiden genannten Industriezweige angehören dürfen. Der Prüfungsausschuß kann neben einer Verhängung der schon erwähnten Geldstrafen für ein Mitglied, das unter seinen eigenen Selbstkosten verkauft hat, einen Preis bestimmen, den es in Zukunft nicht unterschreiten darf. Ebenso kann er Mitglieder zur Anwendung der vom Verein herausgegebenen Vordrucke für die Buchführung und die Kostenberechung verpflichten.

Beim Reichsverband des Zentralheizungs- und Lüftungsfach ist eine unabhängige Prüfungsstelle mit der Durchführung der Verfahren betraut, die ihre Ergebnisse dem Reichsverband mitteilen, der seinerseits dann eine Verwarnung erteilt, oder gegebenenfalls Antrag auf Schließung des Betriebes stellen kann. Im Rahmen der Ordnung für die Wirtschaftsgruppe Bauindustrie ist deren Leiter der Wirtschaftsgruppe oder der von ihm Beauftragte berechtigt,

1. das Mitglied zu belehren oder zu verwarnen,
2. in schweren Fällen einen unabhängigen Sachverständigen mit der Prüfung zu beauftragen,
3. dem Reichswirtschaftsministerium oder der bauvergebenden Behörde Nachricht zu geben.

Wir sehen auch hier, wie mannigfaltig innerhalb der neuen Ordnungen die Strafverfahren geregelt sind. Auch hier muß sich das richtige und zweckmäßige Verfahren in der Bewährung in der Praxis herausschälen.

44. Die Regelung der Außenseiterfrage.

Eine Frage von entscheidender Wichtigkeit für den Erfolg eines Kalkulationskartells ist die Regelung der Außenseiterfrage. Wenn man von der Entwicklung, die die Behandlung der Außenseiterfrage in den neuen Ordnungen im Laufe eines Jahres erfahren hat, auf ihre Bedeutung schließen will, so kann gesagt werden, daß die Wichtigkeit dieser Frage für den Erfolg der Ordnung zunehmend höher eingeschätzt worden ist, daß in steigendem Maße auf eine zufriedenstellende Regelung dieser Frage Wert gelegt worden ist.[31])

In einer der ersten Ordnungen der neuen Art, derjenigen der Sächsischen Textilveredelung, mußten alle Nichtmitglieder des Verbandes, welche die Richtpreise fortgesetzt unterschritten, dem Reichskommissar für Preisüberwachung gemeldet werden, der sich entsprechende Schritte vorbehielt. Einem Antrag auf Zwangsbeschluß wurde von seiten des Reichswirtschaftsministeriums nicht entsprochen. Zu der an sich schon schwierigen Kontrolle der Außenseiter mußte also der Tatbestand des **fortgesetzten** Unterschreitens kommen, der zum mindesten eine **längere** Beobachtung der Außenseiter erforderte. Aber auch nach Erfüllung dieses Tatbestandes konnte mit einer Abstellung des Übelstandes nicht ohne weiteres gerechnet werden, da auf Seiten des Reichskommissars keine **Verpflichtung** bestand, gegen alle gemeldeten Außenseiter einzuschreiten.

[31]) Dr. P. Holländer, „Braune Wirtschaftspost", Seite 1400.

und da weiter eine Festlegung, was unter den „vorbehaltenen entsprechenden Schritten“ zu verstehen war, nicht erfolgt war. Entsprechend dem Geist, in dem Goerdeler tätig war, kann aber gefolgert werden, daß die entsprechenden Schritte, die den Tatbestand der Preisschleuderei zur Voraussetzung haben müßte, nach dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb vom 21. 12. 34 gesühnt worden wäre. In welchem Maße die unbefriedigende Lösung der Außenseiterfrage an dem schließlichen Zusammenbruch der Ordnung der Sächsischen Textilveredlung mitbeigetragen hat, entzieht sich unserer Kenntnis.

Weit wirksamer ist hingegen die Außenseiterfrage schon in der Ordnung für das graphische Gewerbe geregelt worden. In einer „Anordnung einer Marktregelung für das graphische Gewerbe“ des Reichswirtschaftsministers vom 7. 6. 1935 wird in § 2 bestimmt, daß „diejenigen Unternehmungen des graphischen Gewerbes, welche den für ihr Herstellungsverfahren fachlich zuständigen Fachverbänden:

1. dem Deutschen Buchdruckerverein e. V. Berlin,
2. dem Verband Deutscher Offset- und Steindruckereibesitzer in Leipzig e. V.,
3. dem Bund der Chemigraphischen Anstalten, Kupfer- und Tiefdrukkereien Deutschlands e. V., Berlin

nicht angehören, diesen insoweit angeschlossen werden, als die erwähnten Fachverbände Vorschriften für einen lauteren Wettbewerb und Vorschriften zur Ahndung von Verstößen gegen den lauteren Wettbewerb im Sinne der vom Reichskommissar für Preisüberwachung verfügten Ordnung des graphischen Gewerbes vom 21. 5. 1935 erlassen.

Der Anschluß der Außenseiterfirmen wird hiermit verfügt, aber doch nur in einem beschränkten Umfang. Die Außenseiter unterliegen nämlich den Verbandssatzungen nur insoweit, als diese die Grundlage der herauszugebenden marktordnenden Vorschriften bilden. Wesentlich ist aber bei dem Anschluß, daß wenigstens **alle Firmen** von der Marktordnung erfaßt werden und daß auch alle Firmen zur Unkostendeckung herangezogen werden können.

Im Kalkulationskartell des Vereins Deutscher Eisengießereien ist die Regelung ebenfalls durch eine Anordnung des Reichswirtschaftsministeriums und zwar durch die — schon an anderer Stelle im Wortlaut wiedergegebene — „Anordnung zur Marktregelung auf dem Gebiet zur Herstellung von Grauguß vom 30. 12. 1935“ erfolgt.

Mit dieser Anordnung werden im § 1 die Hersteller von Grauguß dem „Verein Deutscher Eisengießereien“ angeschlossen, soweit sie bei Inkrafttreten der Anordnung dem Verein nicht schon bereits angehörten. **Die angeschlossenen Betriebe haben alle Rechte und Pflichten, die sich für die Mitglieder aus den Satzungen des Vereins Deutscher Eisengießereien**

ergeben. Der Zwangsbeischluß erfolgte zunächst auf zwei Jahre — bis zum 31. 12. 1937. Für diese Zeit sind die Austritts- und Kündigungsrechte der Mitglieder aufgehoben.

Hier ist man also den sichersten Weg, den des bedingungslosen Zwangsbeischlusses aller Außenseiter gegangen. Veranlassung hierzu mag wohl zu einem Teil die sich zunehmend herausstellende Wirkungslosigkeit der Außenseiterregelung in der Sächsischen Textilveredelung gegeben haben.

Grundsätzlich darf zu der Außenseiterfrage in den neuen Ordnungen gesagt werden, daß ein Zweifel hier gar nicht mehr bestehen sollte. Die Aufgaben und die Ziele, die von den neuen Marktordnungen und auch von den neuen Kalkulationskartellen angestrebt werden, sind einerseits so allgemeiner Art, daß eine Verpflichtung grundsätzlich aller Betriebe auf Einhaltung der Bestimmungen in keinem Fall als Einschränkung wirtschaftlicher Bewegungsfreiheit gedeutet werden kann, wobei man natürlich unter dieser „Bewegungsfreiheit" die Entfaltung persönlichen Könnens und persönlicher Leistungen zu verstehen hat. Die Verpflichtung zur anständigen Wirtschaftsführung und zur Mithilfe an der Schaffung eines ehrlichen Leistungswettbewerbs ist keine Behinderung wirtschaftlicher Betätigung, im Gegenteil: die Erfüllung, der mit den neuen Ordnungen auferlegten Pflichten zu einer Mindestbuchführung, zu selbständiger Kostenrechnung, zur Einhaltung allgemeiner Lieferbedingungen sind allein die Voraussetzungen, um im freien Wettbewerb die eingesetzten Leistungen richtig erkennen und bewerten zu können. Der Außenseiter dieser neuen Ordnungen kann sich nicht wie bei einem Preiskartell darauf berufen, daß er durch etwaige Verhinderung überhöhter Preisfestsetzungen volkswirtschaftlich nützlich sei: **Der „Außenseiter einer Marktordnung" muß notwendigerweise, sofern er sich außerhalb der Richtlinien bewegt, die Marktordnung stören. Der Wandel des Kartellinhalts hat auch den Außenseiter in ein anderes Licht gesetzt.**

Wir meinen, daß es für **Marktordnungen** keine Außenseiter geben darf. Die Marktordnung und sofern sie sich zu ihrer Durchführung der Form des Kalkulationskartells bedient, müssen also allgemeinverbindlich zwingend sein, wie dies durch die Entwicklung der neuen Kartelle auch bestätigt wird.

Errichtungs- und Erweiterungsverbot.

Die außerordentliche Übersetzung und die dadurch hervorgerufene Notlage in einigen Gewerben war Veranlassung, daß mit der Marktordnung gleichzeitig ein Neuerrichtungs- und Erweiterungsverbot erlassen

wurde. Sowohl für das Friseurgewerbe[32]) als auch für das graphische Gewerbe [33]) wurde seitens des Reichswirtschaftsministeriums ein solches Verbot, wenn auch kurz befristet, ausgesprochen. Im Friseurhandwerk wurde die Beschränkung der technischen Kapazität noch wirksam unterstützt durch ein befristetes Verbot der Lehrlingseinstellung. Die Überwindung der personellen Überkapazität im graphischen Gewerbe wurde und wird durch Umschulungen der Arbeiter im Rahmen der DAF. versucht.

Die Anwendung des Neuerrichtungs- und Erweiterungsverbotes als Maßnahme zur Überwindung einer Übersetzung ist in jedem Falle eine sehr zweischneidige Angelegenheit. Man ist nämlich nie sicher, ob sich diese Maßnahme nicht zum eigenen Schaden entwickelt. In erster Linie wird von einem solchen Verbot derjenige Wirtschaftszweig betroffen, der bisher die Maschinen und andere Betriebseinrichtungen geliefert hat. Ein Auftragsrückgang, der in der Regel von der Erhöhung der Gestehungskosten für das Einzelstück begleitet zu sein pflegt, erschwert dadurch auch die Lage auf dem Auslandsmarkt. Bei einer solchen Drosselung der Produktion ist in erheblichem Maße die **Weiterentwicklung** in den Maschinenindustrien gefährdet. Neue Patente können infolge des Verbotes nicht ausgewertet werden, was zu einer weiteren Schwächung auf dem Auslandsmarkt führt.

Das Verbot richtet sich aber oft gegen die Mitglieder oder doch einer Gruppe von Mitgliedern selbst. Gestattet ist nämlich in der Regel die Neuaufstellung von Maschinen immer dann, wenn alte Maschinen verschrottet oder stillgelegt werden. Bei einem Großbetrieb wird die Stilllegung einiger alter Maschinen zum Zwecke der Beschaffung modernster Maschinen keine besonderen Schwierigkeiten machen. Kleinere Betriebe, bei denen auch alte Maschinen noch als **Betriebsreserve** gehalten werden. wird die Anschaffung neuer, kostensparender Maschinen doch sehr erschwert. Schwierigkeiten bereitet aber auch die Abgrenzung der Leistungserweiterung. Bedeutet es beispielsweise eine Leistungssteigerung, wenn die Ersatzmaschine für eine veraltete Maschine von gleicher Konstruktion, von gleichem Format und von gleicher Geschwindigkeit, größere Leistungen erbringt, weil sie eben neu und voll gebrauchsfähig ist?

Leistungserweiterungsverbote bringen nur zwei Arten von Betrieben Vorteil: Erstens denjenigen, die sich vor Erlaß des Verbotes mit den

---

[32]) Ein entsprechender Antrag ist vom Reichskommissar für Preisüberwachung im Zusammenhang mit der Marktregelung im Friseurgewerbe beim Reichswirtschaftsminister gestellt worden.

[33]) Anordnung einer Marktregelung für das graphische Gewerbe vom 7. 6. 1935, § 1.

modernsten Maschinen ausgerüstet oder Maschinen auf Abruf gekauft haben. Sie haben ein Interesse, ihren Vorsprung zu halten. Die andere Gruppe setzt sich aus den Betrieben zusammen, die ihre Betriebsausrüstungen vernachlässigt haben; denen es nur recht sein kann, wenn es den anderen tüchtigen Betrieben erschwert wird, sich zu modernisieren.

Schließlich muß auch noch auf die Gefahren und Schäden hingewiesen werden, die aus einer Verlagerung des Bedarfs — beeinflußt durch ein Neuerrichtungs- und Erweiterungsverbot — herauswachsen.

Es soll durchaus nicht bestritten werden, daß trotz der erwähnten Schwierigkeiten ein solches Verbot in einem bestimmten Fall notwendig und auch von Erfolg sein kann; daß ein solches Verbot in Verbindung mit einer anderen Preisregelung — in der Hauptsache Fest- oder Mindestpreisen — durchaus geeignet sein kann, die sozialpolitischen Gefahren, die mit einer Überkapitalisierung verbunden sind, abzuwehren und volkswirtschaftlich ungerechtfertigte Kapitalfehlleitungen abzuwenden. In diesem Sinne sind die bisher getroffenen und zum Teil bereits abgelaufenen Erzeugungsbeschränkungen und Errichtungsverbote in der Papier- und Pappenindustrie, Hohlglasindustrie, Zigarrenbranche, in der Industrie des Stickstoffes, des Superphosphats, der Rundfunk- und Rauchtabakindustrie usw. als Mittel der Marktregelung, als Maßnahmen nationalsozialistischer Marktordnung zu werten.

Die neuen Ordnungen haben die Leistungsbefreiung zum Ziel; mit dem Geist, der durch die neuen Ordnungen geht, ist daher das Neuerrichtungs- und Erweiterungsverbot unvereinbar. Die Befreiung der Preise von Bindungen zwingt jeden Unternehmer, ständig um die Senkung seiner Kosten, bzw. um die Erhöhung seiner Leistungsfähigkeit bemüht zu sein. Dazu steht aber im Widerspruch, wenn das Leistungserweiterungsverbot die Möglichkeit einer Leistungsverbesserung durch Aufstellen einer neuen Maschine oder Einführen einer rationellen Fertigungsmethode nicht gestattet. Diese Überlegung schafft genügend Klarheit darüber, daß das Erweiterungs- und Neuerrichtungsverbot nicht als ein Bestandteil der neuen Ordnungen gewertet werden darf.

Schließlich ist darauf hinzuweisen, daß solche Verbote dem tüchtigen Arbeiter die Chancen verringern, sich selbständig zu machen.

Es ist daher nur eine Bestätigung unserer Ausführungen, wenn im Friseurhandwerk das Neuerrichtungs- und Erweiterungsverbot auf eigenen Antrag wieder aufgehoben und auch im graphischen Gewerbe das Verbot in der ursprünglichen Fassung durch eine Vereinbarung der Organisationen untereinander ersetzt wurde, nachdem ein sichtbarer Nutzen während der achtmonatlichen Dauer nicht festgestellt werden konnte.

46. Die Steuerung und Sicherung des Fortschrittes im Rahmen des Kalkulationskartells.

Den hier geschilderten neuen Marktordnungen ist es übereinstimmend eigen, daß sie die Gewähr sowohl für die Steuerung als auch für die Sicherung des Fortschrittes allein in der Freilegung der schöpferischen Kräfte und in der grundsätzlichen wirtschaftlichen Bewegungsfreiheit jedes einzelnen im Rahmen eines lauteren Wettbewerbes erblicken. Der durch den freien Leistungswettbewerb wirkende Drang zur Kostensenkung bzw. Leistungssteigerung im Interesse einer Ertragssteigerung oder doch mindestens einer Existenzbehauptung soll alle Kräfte für neue Erfindungen, Verbesserungen und Vervollkommnungen mobilisieren. Solange der wirtschaftliche und technische Fortschritt langsam und stetig erfolgt, ist keine Veranlassung gegeben, besondere, über die erfolgten Marktordnungen hinausgehende Maßnahmen zu treffen. Besondere Maßnahmen müssen aber ergriffen werden, wenn die technische Entwicklung, der Fortschritt sprunghaft und in gewaltigen Ausmaßen erfolgt. Solche plötzlichen Erfindungen und ihre sofortigen Auswertungen und Verwertungen durch ein Unternehmen vermögen nicht selten die Existenz eines ganzen Wirtschaftszweiges und damit die Lebenshaltung aller hier beschäftigten Arbeiter zu gefährden und auf dem Weg der Entwertung der bestehenden Anlagen Kapitalvernichtung allergrößten Ausmaßes hervorzurufen. Die gleichen Wirkungen muß es hervorrufen, wenn ein Unternehmer Neuinvestitionen von solchem Ausmaß vornimmt, daß er auf Grund der Kostendegression alle andern Betriebe — weil jetzt der Wirtschaftszweig übersetzt ist — zur Unrentabilität zwingt. Ob eine solche Maßnahme aus Unkenntnis oder bösem Willen und böser Absicht erfolgt, ändert an den Wirkungen nichts. Das sind die beiden Hauptfälle, in denen die Steuerung des Fortschrittes nicht ausschließlich dem freien Spiel der Kräfte anvertraut werden darf. Wir erachten es volkswirtschaftlich für richtig, wenn die Einführung umwälzender Erfindungen und auch von Neuinvestitionen, soweit diese über das normale Maß hinausgehen, zur Angelegenheit des ganzen Wirtschaftszweiges gemacht werden. Grundsätzlich hat eine solche gemeinsame Regelung dieser Probleme davon auszugehen, daß der Volksgemeinschaft die guten Wirkungen einer Erfindung auf die Dauer nicht vorenthalten werden dürfen. Im Interesse einer allmählichen Liquidierung der überzähligen Betriebe ist es vertretbar, daß die Verwertung eine Zeit zurückgestellt wird; eine Vernichtung durch gemeinsamen Aufkauf beim Erfinder muß hingegen ausgeschlossen sein.

Eine solche Beschränkung der individuellen Unternehmerrechte und die Unterordnung der Einzelinteressen unter die Notwendigkeiten des gesamten Wirtschaftszweiges weist dem Berufsstand — als dem Zusammenschluß aller Unternehmer eines Wirtschaftszweiges — eine Reihe Auf-

gaben zu, deren Lösung dem einzelnen, weil er in einer so fein gegliederten Wirtschaft die Wirkungen irgendwelcher Maßnahmen nicht mehr erkennt, einfach nicht möglich ist. Die Lösung solcher Aufgaben geht auch über den Verband, sofern dieser nicht alle Betriebe einer Branche erfaßt, hinweg und fordert die Mitwirkung aller Betriebe. Damit wird die Frage, wer in Zukunft der Träger der von uns geschilderten Marktordnung sein soll, der Verband, das Kartell oder die Wirtschaftsgruppe, aufgeworfen.

47. Träger des Kalkulationskartells.

Über das Verhältnis zwischen Kartellen und Gruppen der Gewerblichen Wirtschaft ist in dem Streit der Meinungen eine einigende Formel bis jetzt noch nicht gefunden worden. Bis jetzt bestehen die Kartelle und Gruppen nebeneinander. Das Problem besteht darin, ob dieser Zustand auch für die Zukunft bestehen bleiben soll und muß, oder ob diese beiden Organisationen, deren letzte Aufgabe beide Male in der Herbeiführung und Sicherung einer Marktordnung besteht, vereinigt werden können bzw. ob die eine Form in der anderen aufgehen soll. Dabei hat sich die Diskussion mehr und mehr auf die Frage ausgerichtet, ob die Wirtschaftsgruppe nicht gleichzeitig Träger der Kartelle sein kann.

Auf eine kurze Formel gebracht, können dabei die Gruppen der gewerblichen Wirtschaft als die auf dem Grundsatz der **Zwangsmitgliedschaft** aufgebauten und nach Wirtschaftszweigen gegliederten Standesvertretungen mit wirtschaftspolitischer Ziel- und Zwecksetzung bezeichnet werden, während die Kartelle — von Zwangskartellen abgesehen — auf dem Prinzip des **freiwilligen** Zusammenschlusses aufgebaut sind und praktisch marktordnende Tätigkeit entfalten.

In unseren Ausführungen ist bei der Behandlung der Außenseiterfrage im Kalkulationskartell wiederholt zum Ausdruck gekommen, daß den neuen Ordnungen nur dann ein Erfolg beschieden sein kann, wenn die Kartellbestimmungen für alle in dem betreffenden Wirtschaftszweig verbindlich erklärt werden. Die kurze Praxis zeigt, daß seitens der staatlichen Wirtschaftsführung diese Notwendigkeiten auch erkannt und beachtet worden sind. Im graphischen Gewerbe erfolgte ein Zwangsbeischluß aller den drei mit der Durchführung der Ordnung beauftragten Verbände noch nicht angehörenden Unternehmen. Noch klarer erfolgte die Regelung der Außenseiterfrage beim Verein deutscher Eisengießereien. Die Durchführung der Marktordnung in der Bauindustrie wurde sofort der Wirtschaftsgruppe übertragen. Wenn zurzeit im Reichsverband des Zentralheizungs- und Lüftungsfaches die Außenseiterfrage noch ungeklärt ist, so glauben wir, daß letztlich der Geltungsbereich des Kalkula-

tionskartells des Reichsverbandes mit dem Bereich der Fachgruppe Zentralheizungs- und Lüftungsfach zusammenfallen dürfte. Der Inhalt der von uns behandelten Marktordnungen erstreckt sich im wesentlichen darauf, die Mitglieder zur Einhaltung lauterer und fairer Spielregeln zu verpflichten, und wo dies infolge Unkenntnis und Unzulänglichkeit der Mitglieder nicht sofort mit Erfolg zu erreichen ist, durch Schulung und Erziehung die notwendigen Voraussetzungen zu schaffen. Gerade der Erziehungscharakter der neuen Kartelle zeigt an, daß die Tätigkeit der Kalkulationskartelle Arbeit auf lange Sicht bedeutet, indem sie die Voraussetzungen für eine volkswirtschaftliche richtige Marktordnung in der Erziehung zur Beachtung betriebswirtschaftlicher Grundsätze erst schaffen will. Dagegen ist das Ziel der übrigen Kartellformen eher auf Lösung aktueller Tagesaufgaben — meist Preisregelungen — gerichtet. Entsprechend dem Geist der neuen Marktordnungen und der in ihnen entstandenen Kalkulationskartelle ist daher die auf Zwangsmitgliedschaft aufgebaute und einen bestimmten Wirtschaftszweig **umfassende** Organisation weit besser geeignet, an und für sich selbstverständlichen Grundsätzen ordentlicher Betriebsführung breiteste Beachtung zu verschaffen, als eine freiwillige Organisation, wie sie das übliche Kartell nun einmal ist. Diese Überlegungen bestätigen auch die praktische Entwicklung, die zunehmend und zwingend auf die Notwendigkeit hinweist, die gesamten Betriebe eines Wirtschaftszweiges unter **vollkommen** einheitlichen Vorbedingungen zu erfassen. **Der Träger der neuen Ordnungen und damit auch der Kalkulationskartelle wird daher zweckmäßigerweise die Organisation der gewerblichen Wirtschaft — Gruppe oder Fachgruppe — sein.**

48. Zusammenfassung und Schluß: Ausblick.

Die gezeigten Marktordnungen und Kalkulationskartelle sind entstanden im Rahmen wirtschaftspolitischer Ordnungnungsmaßnahmen des nationalsozialistischen Staates; sie sind deshalb auch nur von dessen Grundsätzen her zu verstehen. Sie bilden ein Muster nationalsozialistischer Wirtschaftsführung und sind in mehr als einer Hinsicht auch für den Wirtschaftswissenschaftler von Interesse.

In den neuen Ordnungen ist eine Synthese zwischen Volkswirtschaft und Betriebswirtschaft geschaffen: die Lösung der volkswirtschaftlichen Aufgaben — die Marktordnung — ist mit den Mitteln der Betriebswirtschaftslehre bewirkt. Unter volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten wird im Grunde doch nur die **„Betriebswirtschaft der einzelnen Betriebe"** — durch Mindestbuchführung und Selbstkostenermittlung und -errechung — neu ausgerichtet. Und diese Tatsache überrascht keineswegs. Der Betrieb ist nun einmal, wie das auch durch das „Gesetz zur Ordnung der natio-

nalen Arbeit" zum Ausdruck kommt, die Zelle der Wirtschaft. Seine an sich unerläßliche Autonomie, die Grundlage seiner Eigenverantwortlichkeit, schließt selbstverständlich seine Ein- und Unterordnung unter volkswirtschaftliche und staatspolitische Zielsetzungen in keiner Weise aus. **Durch richtige marktehrliche Haltung und wahrhafte Betriebsführung wird Volkswirtschaft überhaupt erst möglich und zur Tatsache. Es ist darum nicht nur zweckmäßig, sondern auch natürlich, die Marktordnung betriebswirtschaftlich zu sichern, weil hier letztlich der Schlüssel zum Erfolg des Ganzen zu suchen und zu finden ist.**

Von Interesse müßte ein Urteil über die bisherige Bewährung der Kalkulationskartelle sein.

Jede objektive Beurteilung muß davon ausgehen, daß entsprechend dem Aufbau und der Art dieser Kartelle eine Auswirkung erst nach einem längeren Zeitraum festgestellt werden kann. Das liegt schon in der Kennzeichnung: **„Kalkulationskartell mit stark ausgeprägter Erziehungstendenz"** eingeschlossen. Es handelt sich dabei um eine Erziehung zur verantwortlichen und wahrhaften Betriebsführung nach innen, zur Einhaltung eines lauteren Wettbewerbs nach außen. Eine solche Erziehung nimmt immer längere Zeit in Anspruch, dies umsomehr, als wir gesehen haben, daß es sowohl mit der Buchführung als noch mehr mit der Selbstkostenerrechnung sehr im argen liegt. Diese Tatsache mag berechtigterweise Zweifel aufkommen lassen, ob es richtig war, jenen Wirtschaftszweigen, die besonders schwer durch die allgemeine Wirtschaftskrise betroffen waren und die sich noch nicht einmal erholt haben, gerade diese sich erst nach einem längeren Zeitraum auswirkende Marktordnung zu geben, anstatt die Notwendigkeit einer sofortigen Hilfe anerkennend, Mindest- oder Festpreise oder Kontingentierung zu gestatten. Wir glauben aber, nachgewiesen zu haben, daß Fest- und Mindestpreise, die auf die Veränderlichkeit und Elastizität der Nachfrage keinerlei bzw. doch nur sehr wenig Rücksicht nehmen, den Umsatzrückgang bei den industriellen Gütern eher beschleunigen als aufhalten.

Wir haben auch darauf hingewiesen, daß an der Grenze, an der zwei verschiedene Preisformen zusammentreffen, es immer Reibungsflächen geben wird, die geeignet sind, den Wirtschaftsablauf erheblich zu stören. Eine die gesamte Volkswirtschaft umfassende Marktordnungsidee sollte bestrebt sein, diese Reibungen möglichst nicht etwa durch „Öl-Ausgleichsbeträge" zu mildern, sondern grundsätzlich die ineinandergreifenden Beziehungen zwischen den verschiedenen Wirtschaftszweigen so zu regeln, daß die Leistungsbewertung nach einheitlichen Gesichtspunkten erfolgt.

Die Praxis der neuen Ordnungen bietet Beispiele dafür, daß — und das war in der sächsischen Textilveredelungsindustrie und ist im graphischen Gewerbe der Fall — Wirtschaftszweige mit freier Preisbildung

und einer gewissen Notlage von stärkeren Marktkontrahenten in der Form der Preisdrückerei vergewaltigt werden.

Oft schätzen auch die **Abnehmer** den festen Preis höher als den beweglichen, weil der erste für alle gleich war, bei der zweiten Preisform sie aber nie wissen können, ob nicht doch ein Mitbewerber billiger eingekauft hat. Sich hier umzustellen, bedeutet lediglich einen Verzicht auf die Bequemlichkeit, der ihnen aber in höherem Interesse zugemutet werden darf. **Die Dauerhaftigkeit der neuen Kartellform wird darum in sehr starkem Maße davon abhängen, daß sie nicht von den oft stärkeren Kräften der Mitkontranhenten durch Preisbindungen der vorgelagerten Industrie erdrückt wird. Die Idee der neuen Ordnung ist umfassend. Je mehr es gelingt, das ganze wirtschaftliche Geschehen in die Bahnen des wirklichen Leistungswettbewerbs zu lenken, desto größer werden die günstigen Wirkungen für den Kunden, den Unternehmer, den Wirtschaftzweig und schließlich die Volkswirtschaft sein, die von dieser neuen Marktordnungsidee und ihrer konkreten Form, den Kalkulationskartellen, ausstrahlen.**

Bücher und Druckschriften!

Auler: Optimalkalkulation, Stuttgart 1933.
Die optimale Betriebsgröße, Stuttgart 1933.

(R. K. W.) Ausschuß für wirtschaftliche Fertigung: Richtige Selbstkostenrechnung als Grundlage der Wirtschaftlichkeit industrieller Unternehmungen und als Mittel zur Besserung der Wettbewerbsverhältnisse. Druckschrift Nr. 7, 1931.

Becker: Die Kartellpolitik der Reichsregierung, Berlin 1935.

Beckerath, v. Herbert: Industrielle Kartellprobleme der Gegenwart, Berlin 1936.

Berger: Preisdifferenzierung, Kölner Dissertation 1933.

Böhm: Wettbewerb und Monopolkampf.

Callmann, R.: Das deutsche Kartellrecht, Berlin 1934.

Harzburger Druckschrift: Selbstkostenberechnung für Eisengießereien und Kalkulationsgrundsätze. 4. Aufl., Düsseldorf 25.

Hellauer, Jos.: Kalkulation in Handel und Industrie.

Henzel, Fr.: Erfassung und Verrechnung der Gemeinkosten in der Unternehmung, Berlin 1931.

Kalveram, W.: Kaufmännisches Rechnen, Berlin 1929.

Kalveram, W.: Kaufmännische Buchhaltung, Berlin 1935.

Kalveram, W.: Selbstkostenrechnung, Preispolitik und Wirtschaftssteuerung. (Sonderdruck aus Z. f. B.)

Kalveram, W.: Gemeinwirtschaftliche Preisregelung, Frkft., Diss. 1934.

Kestner-Lehnich: Organisationszwang, Berlin 1927.

Klug, O.: Das Wesen der Kartell-, Konzern- und Trustbewegung, Jena 1930.

Leitner: Die Selbstkostenberechnung industrieller Betriebe, Ffm. 1931.

Liefmann, R.: Kartelle, Konzerne und Trusts, 8. Aufl., Stuttgart 1930.

Lieser, H.: Kartelle und Konjunktur, Leipzig und Wien 1934.

Lucae, G.: Außenseiter von Kartellen, Berlin 1929.

Lorentz, St.: Grundlagen der Kostengestaltung, Berlin und Wien 1932.

Leiske und Glißmann: Neue Ordnung für das graphische Gewerbe 1935.

Mannstaedt: Die monopolistischen Bestrebungen und ihre Bedeutung für das deutsche Wirtschaftsleben vor und nach dem Kriege, 1928.

Metzner: Kartelle und Kartellpolitik, Berlin 1926.

Mönckmeier, O.: Jahrbuch für nationalsozialistische Wirtschaft, Berlin, Stuttgart 1935.

Müllensieven, H.: Von der Kartellpolitik zur Marktordnung und Preisüberwachung, Berlin 1935.

Müllensieven-Dörinkel: Das neue Kartell-, Zwangskartell- und Preisüberwachungsrecht, 2. erweiterte Aufl., Berlin 1935.

Müllensieven-Dörinkel: Die Preisüberwachung 1934/35, Berlin 1935.

Muhs, K.: Kartelle und Konjunkturbewegung, Jena 1933.

Passow, R.: Kartelle, Jena 1930.

Petri, H.: Industrielle Kartellpreise und betriebliche Kosten, Kölner Dissertation 1929.

Pohle, L.: Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer, Leipzig 98.

Schmalenbach, E.: Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik. 5. Auflage, Leipzig 1930.
Schmalenbach, E.: Der Kontenrahmen.
Schmidt, Fr.: Die organische Tageswertbilanz. 3. Aufl. 1929.
Schmidt, Fr.: Kalkulation und Preispolitik, Berlin-Wien 1930.
Scholz, M.: Kalkulationsverbände in der deutschen Industrie, Nürnberg 1933.
Schulz, C. E.: Das Problem der Preisuntergrenze. (Sonderdruck aus den Annalen der Betriebswirtschaft) 1928.
Tschierschky: Kartellorganisation, Berlin 1928.
Tschierschky: Kartellpolitik, Berlin 1931.
Wagenführ, H.: Konjunktur und Kartelle, Berlin 1932.
Wagenführ, H.: Kartelle in Deutschland, Nürnberg 1931.

Aufsätze

Becker, Th.: Die Problematik des gerechten Preises. (Nationale Wirtschaft 1935).
Becker, Th.: Das neue Kalkulationskartell der Eisengießereien, vom 4. 1. 1936.
Berg, K.: Kalkulationskartelle als betriebswirtschaftliche Aufgabe. (Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1932).
Eberle: Betriebswirtschaftliche Gesichtspunkte der Kartellpreisbildung. (Technik und Wirtschaft 1929).
Ehrhardt, E.: Preisbindung und Preisüberwachung. (Die deutsche Fertigware 1934).
Ehrhardt, E.: Der Zwang zur Preisregulierung. (Die deutsche Fertigware 1934).
Fricke: Der Marktwert als Grundlage der Preispolitik. (Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1932).
Funke, H.: Autoritäre Marktregelung und Preisgesetzlichkeit. (Zeitschrift für handelswirtschaftliche Forschung).
Hempfing, W.: Kalkulationskartelle. (Kartellrundschau 1929).
Hoffmann: Kalkulationskartelle. (Braune Wirtschaftspost Nr. 43 u. 44, 1936).
Junghans, E.: Der gerechte Preis in der Industrie. (Der deutsche Volkswirt 1934).
Kalveram, W.: Selbstkostenrechnung, Preispolitik und Wirtschaftssteuerung. (Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1935).
Kalveram, W.: Elastizität der Betriebsführung. (Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1931).
Kalveram, W.: Die Abschreibung in der Kalkulation. (R. K. W. Veröffentlichungen, Kostenaufbau, Kostensenkung und Preisgestaltung 1932).
Kalveram, W.: Unternehmertum und Wirtschaftslähmung. (Ruhr- und Rhein-Wirtschaftszeitung 1933).
Kalveram, W. Die Rentabilität in der Hohlglasindustrie. (Sonderdruck aus den glastechnischen Berichten 1934).
Klug, O.: Wirtschaftsrechnung im liberalen Kapitalismus und deutschem Sozialismus. (Deutsche Wirtschaftszeitung 1935).
Lederer: Monopole und Konjunktur. (Ergänzungsband zu den Vierteljahrsheften für Konjunkturforschung 1927).

Lehmann, M. R.: Die Gestaltung des betriebswirtschaftlichen Rechnungswesens im Dienste der Verwirklichung der Forderung „Gemeinnutz geht vor Eigennutz". (Wirtschaftstreuhänder 1935).

Lochmüller: Ueber Kalkulationskartelle. (Kartellrundschau 1931).

Maletz, J.: Kostenauflösung. (Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung 1927).

Mellerowicz: Wandlungen in Wesen und Aufgabe der Kartelle. (Der deutsche Unternehmer 1935).

Merkel, H.: Die Preisbildung in der Landwirtschaft. (Die deutsche Volkswirtschaft 1935).

Müllensieven, H.: Preisschleuderei und anständiger Wettbewerb. (Ruhr und Rhein 1935).

Müllensieven, H.: Kalkulationskartelle. (Kölnische Zeitung).

Müller-Bernhardt: Neue Wege der Verbandspreispolitik. (Technik und Wirtschaft 1931).

R. K. W. Veröffentlichungen über Kostenaufbau, Kostensenkung und Preisgestaltung Nr. 80, 1932.

R. K. W.: Der gerechte Preis und die öffentliche Meinung. R. K. W.-Nachrichten 1934).

R. K. W.: Die branchenmäßige Betriebsuntersuchung des R. K. W. und der gerechte Preis in der Fertigindustrie.

Roos, H. E.: Preise in der Staatskonjunktur. (Die deutsche Volkswirtschaft 1935).

Schmalz: Selbstkosten- und gerechter Preis. (Die Betriebswirtschaft 1935).

Ruban, H.: Befriedung der Preise. (Die deutsche Volkswirtschaft 1935).

Schulz-Mehrin: Gemeinschaftsarbeit auf dem Gebiete der Selbstkostenberechnung im In- und Ausland. (Technik und Wirtschaft 1921).

Tismer, A.: Preispolitik der Kartelle. (Wirtschaftsdienst 1931).

Tschierschky: Kartellpolitik und Kostengrundlage. (Kartellrundschau 1935).

Tschierschky: Kartellfrage als Gegenwartsproblem. (Kartellrundschau 1935).

Vershofen: Kalkulation und Verbände insbesondere Kartelle. (Schriften der Kartellstelle des Reichsverbandes der deutschen Industrie Nr. 7, 1931).

Eckardt, H.: Wettbewerb auf eigenes oder fremdes Risiko? (Auftrieb 1934).

Eckhardt, H.: Preisüberwachung. (Zeitschrift für öffentliche Wirtschaft 1934).

Eckhardt, H.: Kartelle, Konzerne und Trusts. (Schulungsblätter der NSDAP. 1934).

Benutzte Zeitungen und Zeitschriften:

Zeitschriften:

Zeitschrift für Betriebswirtschaft.

Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung.

Die Betriebswirtschaft.

Die deutsche Volkswirtschaft.

Der deutsche Volkswirt.

Der deutsche Oekonomist.
Die braune Wirtschaftspost.
Zeitschrift für öffentliche Wirtschaft.
Zeitschrift der Akademie für deutsches Recht.
Kartellrundschau.
Die Neue Wirtschaft.
Der Aufbau.
Recht des Reichsnährstandes.
Die Bauindustrie. (Organ der Wirtschaftsgruppe Bauindustrie).
Wirtschaftswinke.
Die Weltwirtschaft.
Zeitschrift für das graphische Gewerbe.
Juristische Wochenschrift.
Die deutsche Fertigware.
Nationale Wirtschaft.
Magazin der Wirtschaft.
Wirtschaftsdienst.
Der Wirtschaftstreuhänder.
Rhein-Mainische Wirtschaftszeitung.
Technik und Wirtschaft.
R. K. W.-Nachrichten.

Zeitungen:

Völkische Beobachter.
Der Angriff.
Berliner Börsenzeitung.
Berliner Tageblatt.
Deutsche Allgemeine Zeitung.
Frankfurter Zeitung.
Kölnische Zeitung.
Wirtschaftspolitischer Dienst.
Neuer Wirtschaftsdienst.
Deutsche Bergwerkszeitung.
Mitteilungsblätter des Reichswirtschaftsministeriums.

Lebenslauf.

Ich wurde am 4. Oktober 1907 als Sohn des Bauern Jakob Eckhardt und seiner Ehefrau Elise geb. Schneider zu Sebbeterode (Bez. Kassel) geboren.

Vom 6.—14. Lebensjahr (1914—1922) besuchte ich die Volksschule meines Heimatortes. Die Volksschule zu Sebbeterode verließ ich Ostern 1922 und trat anschließend in die Firma Chr. Wiskemann, Homberg (Bez. Kassel), als Lehrling ein. Nach dreijähriger kaufmännischer Lehrzeit war ich drei weitere Jahre in derselben Firma als Handlungsgehilfe tätig. Von Januar 1928 bis Oktober 1929 war ich als Verkäufer und Lagerist in der Eisenwarenhandlung Gustav Thimm (Inh. Hermann Eckert), Glauchau in Sachsen, beschäftigt.

Während dieser Jahre bereitete ich mich durch Selbststudium auf die Obersekundareife vor und bestand diese Prüfung zum Ostertermin 1929 an der Realschule in Glauchau in Sachsen. Im Oktober 1929 bezog ich die Universität Frankfurt am Main, um die Wirtschaftswissenschaften zu studieren. Neben diesem Studium legte ich zum Ostertermin 1931 als Nichtschüler an der Adlerflychtschule (Deutsche Oberschule) Frankfurt am Main die Reifeprüfung ab.

Die kaufmännische Diplomprüfung bestand ich im Februar 1933 an der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität Frankfurt am Main. Im Anschluß an die Diplomprüfung wurde ich in die Reichsleitung der NSDAP. berufen, wo ich als Referent in dem Hauptamt für Handwerk und Handel und als Hauptschriftleiter und Geschäftsführer des Wirtschaftspolitischen Dienstes (Verlagsges. m. b. H.) und Verbindungsmann zum Reichskommissar für Preisbildung tätig war. Durch die letzte Tätigkeit wurde ich zum Thema meiner Doktorarbeit angeregt. Ich bestand die Doktorprüfung am 29. Juni 1936 an der Universität Frankfurt am Main mit dem Prädikat „sehr gut".

Heinrich Eckhardt.

Inhaltsverzeichnis

I. Hauptteil:
Einführung und allgemeine Preisbetrachtungen.

II. Hauptteil:
Das Kalkulationskartell.